12 ago 2026

Editorial >

Inseguridad turística

"Tanto Estados Unidos como la Unión Europea recomiendan tomar precauciones para viajar al Perú". P. 4

OPINIÓN >

JOSÉ RICARDO STOK
Profesor emérito del PAD

Cómo elegir funcionarios: ¿confianza o mérito?

P. 4

EN LA WEB

¿MBA en Perú o en el extranjero?: Lo que más valora el mercado laboral.

MIÉRCOLES 12 DE AGOSTO DEL 2026

Año 35, N° 9814
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú

gestion.pe

P. 17 SEGÚN SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP

Más del 50% de los créditos a personas ahora son digitales

Por primera vez, el número de préstamos por canales virtuales supera al de los que se otorgan físicamente en el sistema financiero.

Crecimiento se aceleró en últimos dos años principalmente por desembolsos a través de billeteras móviles, que son más rápidos y de menor monto.

HASTA EL 2027, PROYECTA EL IPE

El Niño limitaría la creación de más de 200,000 empleos formales

Los puestos formales privados en el agro serían los más afectados y la agroexportación el sector que más demoraría en recuperarse. P. 2-3

Y CAEN LOS DEL RÉGIMEN GENERAL

Contribuyentes del Régimen Único Simplificado se quintuplicaron

P. 13

ENTREVISTA

"Bayer priorizará fortalecer la competitividad internacional de su planta de Ica"

P. 8

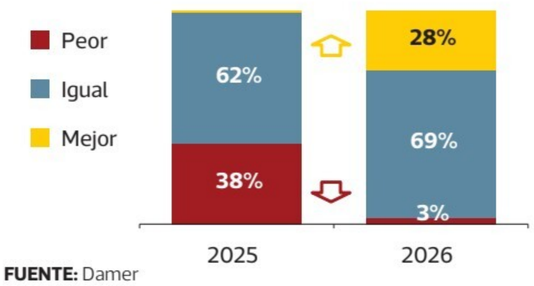
ROGELIO GONZÁLEZ
Managing director de Bayer Perú

REPORTA ESTUDIO DE DAMER

El 20% de mayoristas compra mercadería tanto a cadenas, fabricantes y distribuidores

P. 6

Cae el pesimismo y sube el optimismo entre los mayoristas



FUENTE: Damer

Bloomberg

Crece división en la Fed mientras la inflación sigue elevada

P. 22

7 755767 001243

Compartido gratuitamente por oquitar

DESTAQUE

ESTIMACIÓN DEL IPE PREVÉ DESACELERACIÓN EN EL MERCADO LABORAL

El Niño limitaría la creación de más de 200,000 empleos formales hasta el 2027

El empleo formal privado en el agro sería el más afectado. En tanto, la agroexportación sería de los sectores que más demoraría en recuperarse. En todo este contexto, el anterior Congreso no promovió ninguna ley ante la informalidad, identificaron desde Horizonte Laboral.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

Aun con un crecimiento económico moderado, el mercado laboral continuó mostrando avances en los últimos meses, tanto en términos de población ocupada como de formalidad.

Sin embargo, el fenómeno de El Niño (FEN) se posiciona como el principal escenario adverso que deberá afrontar la gestión de la presidenta Keiko Fujimori por sus múltiples perjuicios. El ámbito laboral no es ajeno y se estima que se dejarían de crear 200,000 puestos formales entre este y el siguiente año.

Golpe al avance

En mayo, el dato más reciente sobre el empleo formal (trabajadores en planillas), se alcanzó los 6.27 millones de puestos de trabajos formales, reportó el Banco Central de Reserva (BCR), a partir de registros de la Sunat, lo que significó un crecimiento de 4.2% respecto a similar mes del 2025.

En tanto, en los primeros cinco meses del año, se acumuló un avance de 4.3%. El sector privado representó el sostén del 73% de todas estas plazas, al crecer en más de 5% interanual.

El rubro que mayor avance presentó a mayo fueron agropecuario y minería, con expansiones de 10.2% y 11.3%, respectivamente. En contraparte, solo pesca presentó, de momento, una contracción de 1.4%.

Servicios, que concentra más del 51% del total de puestos de trabajos privados, avanzó 4.2% en los cinco primeros meses del año. Comercio, el segundo mayor que agrupa casi 18% del total, tuvo un incremento del 6%.

Pero El Niño frenará esta tendencia positiva que, incluso, podría haber significado que se culmine el año, por primera vez en la historia, con más de cinco millones de puestos de trabajo formales.

"En sin duda el impacto más fuerte que surge para la economía. En general, la actividad crecerá en alrededor de 3.5% este y el siguiente año. Sin FEN, creceríamos tranquilamente por encima del 4%", comentó Paola Herrera, analista senior del Instituto Peruano de Economía (IPE).

Un menor crecimiento tiene un impacto directo sobre el ritmo de creación de puestos de trabajo. Una estimación del IPE compartida con **Gestión** apuntó que, solo para este año, el FEN ocasionaría que se dejen de crear 98,000 puestos de trabajos formales, mientras que, considerando su efecto en el 2027, el acumulado de empleos destruidos ascendería hasta los 215,000.

Con ello, hasta el 2027, se prevé que se generen 324,000 bajo las condiciones actuales de impacto del FEN. Pero sin esto, la cifra podría elevarse a 539,000.

Según el último comunicado de la Comisión Multisectorial encargada del Estudio Nacional del Fenómeno "El Niño", correspondiente al 17 de julio, las previsiones son que El Niño costero y el global continúen hasta abril del 2027, con probabilidades de una magnitud extraordinaria y muy fuerte desde diciembre de este año, respectivamente.

Sectores

Herrera indicó que el sector donde se percibiría lo mencionado será el agro, impactado directamente por la alza de temperaturas y el incremento de lluvias, afectando a grandes extensiones de cultivos. Esto también alcanzaría a la agroexportación, que tendría de las mayores demoras para recuperarse.

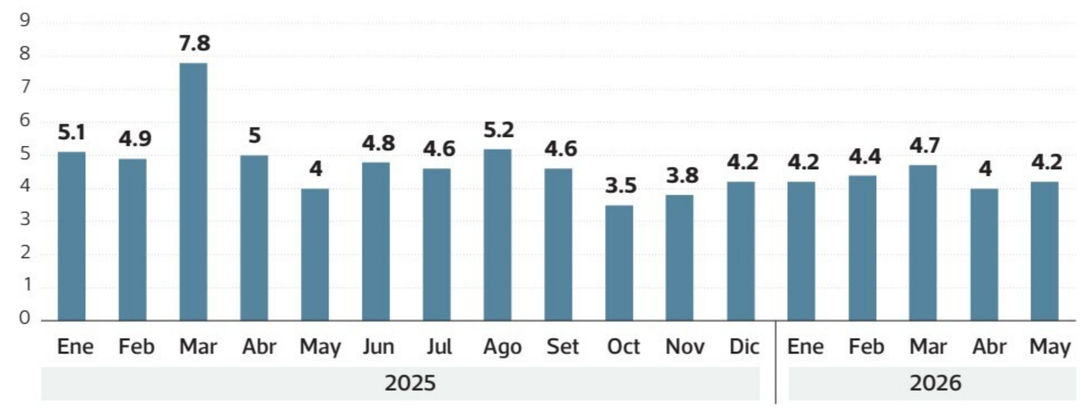
"Toda la campaña de agroexportación se extiende hasta los primeros meses de los siguientes años. Dado que se espera que este fenómeno sea más largo, con temperaturas bastante elevadas para el verano del 2027, se tendría una mayor afectación en los rendimientos de los cultivos y, en consecuencia, la recuperación sería más lenta", comentó.

"En el 2024, cuando ya se había normalizado los efectos de El Niño del 2023, el sector agroexportador no se recuperó del todo. Recién fue en el 2025. Es un efecto que termina siendo más prolongado. Para el 2027, se espera una situación similar", agregó.

Otros sectores que se ven directamente afectados son el consumo y la construcción. En esta última, si bien se acti-

Crecimiento de los puestos de trabajo formal

(Var. de % interanual)



FUENTE: Sunat - Planilla Mensual de Pagos | **ELABORACIÓN:** BCRP

Empleo formal privado (Millones)

FUENTE: BCRP, Estimaciones IPE.

Extensión. Durante el episodio 2023-24, el empleo formal del agro siguió cayendo durante casi todo el 2024.

va por el factor de reconstrucción, hay otro lado que se frena por las fuertes lluvias. Siguiendo esta línea, el rubro de transportes es otro complicado.

Brian Ávalos, socio y especialista laboral en Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados, agregó que otros sectores cuya mano de obra se afecta severamente es la pesca y el sector textil.

"Son los rubros más complicados según toda la experiencia. No es que el FEN ocurra cada 100 años, cada vez pasa más frecuente, solo que varía su intensidad", indicó.

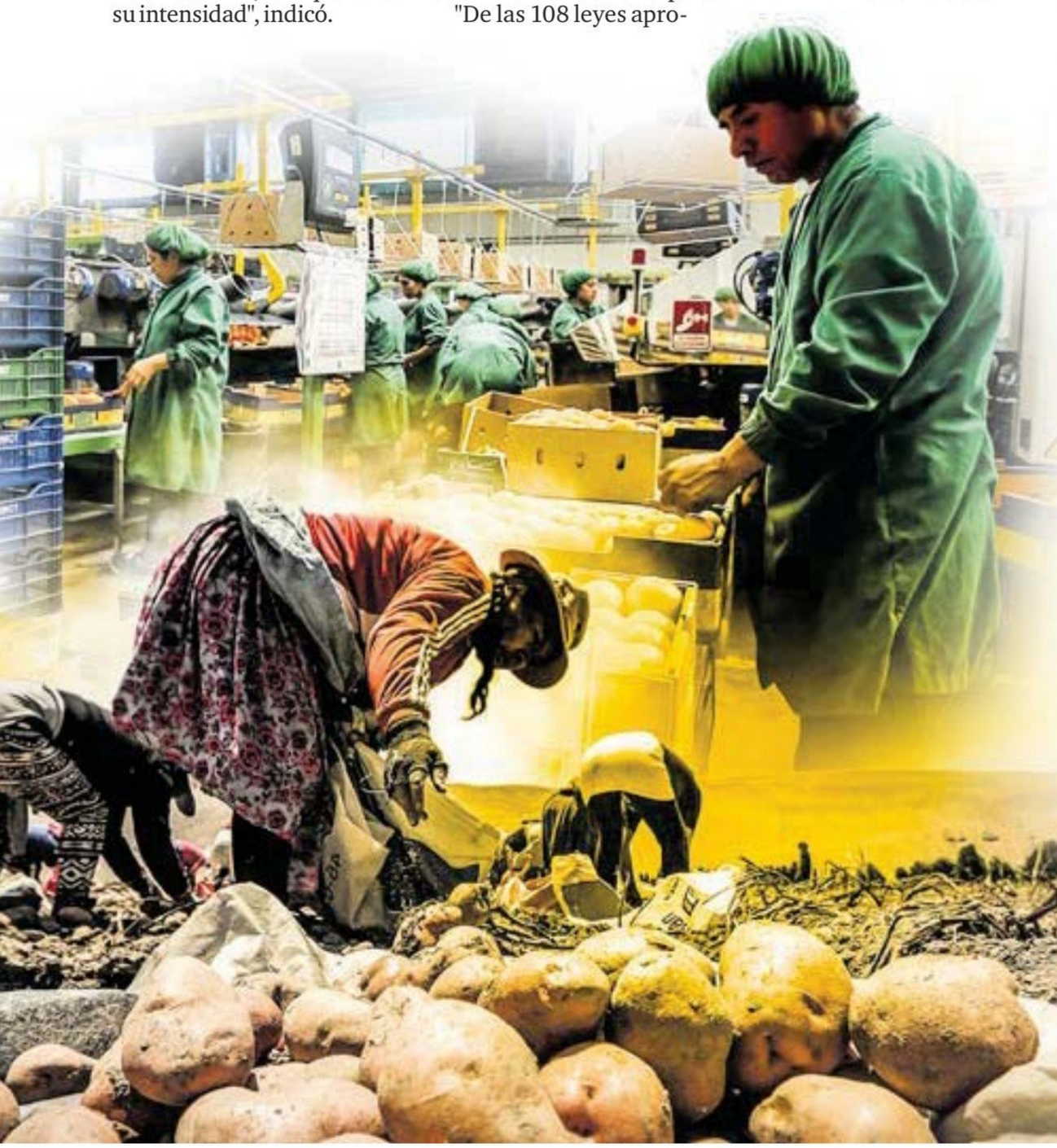
Informalidad

Un factor adverso como el FEN puede cambiar significativamente la condición laboral de una persona y empujarla hacia la informalidad, por lo que resulta oportuno también ver las gestiones al respecto en los últimos años.

Un reporte de Horizonte Laboral indicó que, en el período del anterior Congreso de la República, se elaboraron casi 300 dictámenes sobre temas laborales. Más de 100 se convirtieron en leyes. Sin embargo, ninguno abordó la informalidad en el país.

"De las 108 leyes aprobadas, 53 se dirigieron al sector público y 55 al mercado laboral general. El desbalance retrata al Congreso entero: la mitad de su producción laboral fue para el 7.3% de la PEA que trabaja en el Estado, la otra mitad para el 16.5% del empleo formal privado, y para los 7 de cada 10 peruanos que trabajan en la informalidad, cero. La legislación es para una minoría; nada para la mayoría", apuntó el informe.

Al respecto, Ávalos criticó que el poco trabajo, en general, para abordar la informalidad ha sido mínimo en los últimos 10 años. Uno de los aspectos complejos, apuntó, surge en que pasar hacia la formalidad significa asumir nuevos costos laborales, mientras el trabajador como ciudadano no recibe beneficios tangibles.



LA CIFRA

69.8%

Es el nivel de informalidad en el país al primer trimestre. Esto es que más 12.3 millones están bajo este umbral, según el INEI.

"Hay una situación donde el Estado te cobra, pero no te da casi nada a cambio", subrayó.

Para el laboralista, la elaboración de políticas públicas para atender la formalización debe "hilar muy fino", pues con su propia actual estructura la informalidad contribuye de manera significativa a la economía nacional.

"Hoy hay una ligera reducción en la tasa de informalidad (69%), pero el avance viene del sector formal. Se perciben menos consultas, por ejemplo, de uso de locadores porque por un solo trabajador se pagan hasta S/ 14,000", mencionó. "La fiscalización de la Sunafil debe estar más allá de las empresas informales", enfatizó.

Más info en gestion.pe

DESDE LAMBAYEQUE

Fujimori anuncia comisión especial para enfrentar al FEN

SEPRES

Identificación. De 80 puntos críticos a causa de El Niño y sus consecuencias.

La presidenta de la República, Keiko Fujimori, anunció la conformación de una comisión especial para enfrentar los efectos del fenómeno de El Niño (FEN). Entre sus primeras tareas estará la atención de los puntos críticos identificados en Lambayeque.

Durante su visita a dicha región, la mandataria informó sobre la identificación de 80 puntos críticos que requieren intervención ante el riesgo de lluvias y otros impactos asociados al FEN. De ese total, 40 estarán bajo responsabilidad del gobierno regional y los otros 40 serán atendidos por el Gobierno central.

"Lo importante es trabajar con velocidad, eficiencia y estar preparados. Los indicadores no son alentadores", señaló Fujimori, agregando que a nivel nacional existen alrededor de 1,900 puntos críticos. Inicialmente, se priorizarán 569.

La comisión estará integrada por cuatro ministros y dos autoridades técnicas, del Instituto Nacional de Defensa Civil (Indeci) y la Autoridad Nacional del Agua (ANA), según explicó el ministro de Agricultura, Marco Vinelli.

Su objetivo será tomar decisiones rápidas y coordinar las acciones de prevención, principalmente enfocándose en la descolmatación de cauces.

Vinelli indicó que las intervenciones ya comenzaron en Piura y continuarán en Lambayeque. Le seguirán Tumbes, Áncash, Lima, Arequipa, Ica y La Libertad. La comisión también evaluará el impacto de una eventual sequía en la zona sur y andina del país.

A fin de optimizar los tiempos, la presidenta sostuvo que el Ejecutivo emitirá una resolución suprema para acelerar los trabajos de descolmatación y coordinar las acciones entre los tres niveles de gobierno.

"Este es un trabajo en equipo. No estamos aquí para ver diferencias ni colores políticos", afirmó, al señalar que la prioridad es proteger la vida de la población y la actividad agrícola.

También indicó que el Gobierno está preparando hangares y almacenes con alimentos, motobombas y botes de emergencia para atender una eventual emergencia.

Por su parte, el ministro de Economía, Elmer Cuba, señaló que la estrategia de prevención debe concentrarse en cuatro frentes: evitar fallecimientos, proteger los hogares de las familias más pobres, resguardar los bienes públicos –como puentes, carreteras y aeropuertos– y proteger la infraestructura privada.

EDITORIAL

Inseguridad turística

RIESGO GRAVE. La tragedia aérea ocurrida en Nasca el 1 de agosto corre el riesgo de pasar al olvido, tal como ocurrió con las anteriores. Una avioneta de la empresa Aerodiana se estrelló e incendió, y sus 13 ocupantes fallecieron: siete turistas italianos, dos alemanes, dos españoles, así como el piloto y la copilota, ambos peruanos. Llamó la atención el desorden para comunicar las acciones que tomaría el Gobierno, debido a la falta de coordinación entre los titulares del Mincetur, Rogers Valencia, y del MTC, Rafael Rey. El primero viajó a Nasca al día siguiente del accidente y declaró que no sería necesario suspender las operaciones de la aerolínea porque tenía "todos los permisos".

También habló de plazos para las investigaciones, hasta un mes para tener un informe final y una semana para uno preliminar –ya han pasado diez días–. El 3 de agosto, la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC) suspendió a Aerodiana, mientras duren las investigaciones. Dicha agencia, adscrita al MTC, es la encargada de otorgar licencias para sobrevolar las Líneas de Nasca y vigilar el cumplimiento de los protocolos aplicados a esos vuelos. La descoordinación entre Valencia y Rey no podría calificarse como "error de principiante" porque si bien el Gobierno de Keiko Fujimori estaba recién estrenado, ambos ya han sido ministros (con Martín Vizcarra y Alan García, respectivamente).

> "Tanto Estados Unidos como la Unión Europea recomiendan tomar precauciones para viajar al Perú".

Las precipitaciones a tierra de avionetas en Nasca son recurrentes, pero tras el revuelo de los primeros días, dejan de concitar interés, especialmente de las autoridades. Quizás la repercusión mediática del ocurrido este mes, sobre todo en la prensa italiana, ejerza presión sobre el Gobierno, pues ha surgido un riesgo bastante grave: que turistas extranjeros retiren a las Líneas de Nasca de su lista de destinos peruanos, o peor que eso, opten por otros países. El Perú ya tiene un serio problema de imagen internacional por culpa de la inseguridad ciudadana –tanto Estados Unidos como la Unión Europea recomiendan a sus ciudadanos tomar precauciones si deciden venir–, así que sería muy dañino sumar una imagen de precariedad en uno de sus mayores atractivos.

Más allá de la inseguridad causada por la delincuencia, existen problemas de seguridad en otras áreas. Es el caso de la salud. Si algún turista sufre alguna emergencia fuera de Lima, aunque tenga seguro médico, no recibirá la misma atención que en la capital, sobre todo si su única opción es un establecimiento del Minsa o Essalud. Hasta el ferrocarril a Machu Picchu se ha vuelto inseguro, ya que es tomado constantemente por manifestantes. ◆

OPINIÓN

JOSÉ RICARDO STOK
Profesor emérito del PAD

Cómo elegir funcionarios: ¿confianza o mérito?

Debemos dejar de lado el concepto simplista de que un buen CV es sinónimo de mérito. Con eso no basta.

Con frecuencia, a la hora de contratar directores o gerentes, surge el manido dilema entre seleccionar según méritos o confianza. Esto se da tanto en el sector privado como en el público, pero de manera especial en este último. En parte, se esgrime como argumento de mejor selección y, especialmente, lejos del "dedo".

Esto es un error de concepto que obedece al común entendimiento de que la confianza es sinónimo de "amiguismo", "correligionario" u obligado por compromiso o devolver un favor. En cambio, se considera que el mérito –por estar basado en estudios, calificaciones y experiencia– sería algo objetivo, impoluto o no contaminado, que hace a una persona digna de reconocimiento y, por lo tanto, garantía de buena selección.

Considerar la confianza como opuesta al mérito es lugar común –una dialéctica errada apoyada en esos ambiguos criterios–. El diccionario dice que la confianza es la esperanza firme que se tiene en alguien o algo. El quid está en identificar por qué se tiene esa esperanza.

Al respecto, resulta valioso el trabajo de Mayer, Davis y Schoorman, "Un modelo integrador de la confianza organizacional", donde sostienen que la confianza, para el ámbito empresarial u organizacional se define bien con su modelo ABI (*ability*, *benevolence*, *integrity*), que traducimos por capacidad, benevolencia e integridad. Tener confianza en una persona a la que pensamos contratar, implica saber que cuenta con esos tres aspectos a cabalidad, sea porque la conocemos o tenemos referencias acertadas de quienes, a su vez nos merecen confianza. Por lo tanto, si le faltara alguno de esos aspectos, no nos merecería confianza. A propósito, he puesto la palabra "merecer" confianza: allí aparece, radica y sustenta el verdadero mérito. Debemos dejar de lado el concepto simplista de que un buen CV es sinónimo de mérito. Con eso no basta.

> A propósito, he puesto la palabra 'merecer' confianza: allí aparece, radica y sustenta el verdadero mérito".

En definitiva: para un puesto de dirección, yo confiaré en alguien de cuyo intelecto, aptitudes y experiencia me fíe (capacidad); pero, además, en quien tenga buenas intenciones y se preocupe genuinamente por el bienestar de los demás (benevolencia); y muy especialmente, si percibo que esa persona se rige por principios morales y valores que consideramos aceptables (integridad). Comprenderán que esos tres aspectos son absolutamente necesarios: no basta con la capacidad, que podría entenderse como el mérito que tanto se preconiza para seleccionar funcionarios; si no hay benevolencia o si no hay integridad, de nada sirve la sola capacidad: bastantes ejemplos hemos sufrido de funcionarios con "buenos méritos" pero poca honestidad y nula benevolencia.

He de añadir que los tres aspectos ABI se demuestran en la vida práctica y, por lo tanto, es muy importante hacer estas preguntas sobre los candidatos: ¿qué ha hecho? ¿Cómo lo ha hecho? ¿Quién lo conoce y me puede dar referencias? ¿El referente es de fiar? Este es el verdadero sentido de confianza: una amalgama consistente que define y da unidad a una persona.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

GESTIÓN

Director periodístico (e): Víctor Melgarejo
Editora central: Rosina Ubillús
Editores: Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro.
Editor de diseño: Joel Vilcapoma

Dirección: Jirón Paracas 532, Pueblo Libre.
T. Redacción: 311 6500
T. Publicidad: 708 9999
Publicidad: Mariana Icochea, mail: mariana.icochea@comercio.com.pe

Suscripciones Central de Servicio al Cliente: 311 5100.
Horario: De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe
Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.
Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1.
Impreso en la Planta Pando de Empresa.

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.
Todos los derechos reservados.
Prohibida su reproducción total o parcial.
Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.

DanSa
Danzas y Sabores del Perú

Entradas en:
Joinnus

PRESENTA EL NUEVO SHOW

WANKAR

EL MITO DEL TAMBOR SAGRADO

POR VANIA MASÍAS Y LUCHO QUEQUEZANA

DESCUBRA EL PERÚ A TRAVÉS DE UNA EXPERIENCIA INMMERSIVA DE DANZA, MÚSICA Y GASTRONOMÍA.
DISFRUTE UN MENÚ PREMIUM DE 9 TIEMPOS Y UN ESPECTÁCULO INOLVIDABLE.

Producido por:
CORPORACIÓN E. WONG

(01) 219-9000

Av. Rivera Navarrete 2692

ESTACIONAMIENTO GRATUITO:
C. Francisco Masías 2823
(A 2 cuadras de la Vía Expresa,
frente a La Positiva)

NEGOCIOS

REPORTA ESTUDIO DE DAMER

El 20% de mayoristas ya compra a cadenas, fabricantes y a distribuidores

El análisis además encontró que, entre los comerciantes de 36 a 45 años, el 2% ya se abastece exclusivamente del canal moderno. Una posible explicación es que la experiencia les permite aprovechar oportunidades comerciales sin importar quién sea el proveedor.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

Para nadie es un secreto que el canal mayorista es uno de los segmentos menos explorados del comercio local. Con el objetivo de entender mejor su dinámica, Damer realizó un estudio sobre el perfil del mayorista en Lima. Entre los hallazgos más llamativos destaca un cambio en la forma en que adquieren su mercadería.

Actualmente, el 20% de estos establecimientos compra mercadería tanto a fabricantes y distribuidores como al canal mayorista moderno, integrado por cadenas como Makro, Mayorsa y Metro Almacenes, indicó Javier Sosa, gerente comercial de Damer.

El análisis también encontró que, entre los comerciantes de 36 a 45 años, el 2% ya se abastece exclusivamente del canal moderno. "Tradicionalmente, un mayorista se abastecía directamente del fabricante o de sus distribuidores. Hoy vemos que también le está comprando al canal moderno, que, en teoría, es su competidor", aclaró.

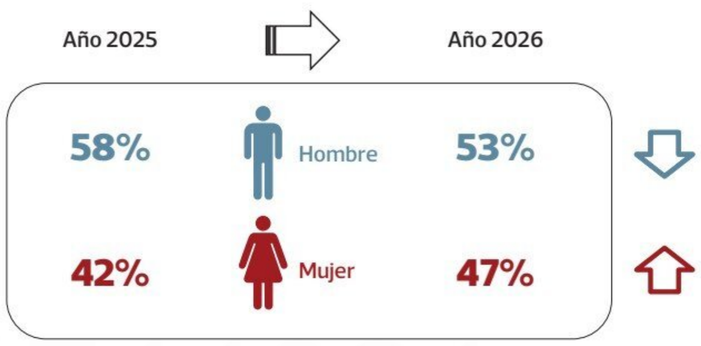
Este comportamiento refleja el fortalecimiento del canal moderno dentro de la cadena de abastecimiento. "El hecho de que uno de cada cinco negocios mayoristas compre tanto a fabricantes como al canal moderno confirma que este formato está ganando relevancia. No es un porcentaje menor" sostuvo.

Sosa añadió que esta tendencia es más marcada entre los comerciantes de mayor edad. "Vemos que, conforme aumenta la edad del mayorista, también crece la proporción de quienes compran en ambos canales. Una posible explicación es que la experiencia les permite aprovechar oportunidades comerciales sin importar quién sea el proveedor", indicó.

No obstante, aclaró que esta última interpretación corresponde a una hipótesis que deberá validarse en futuras investigaciones.

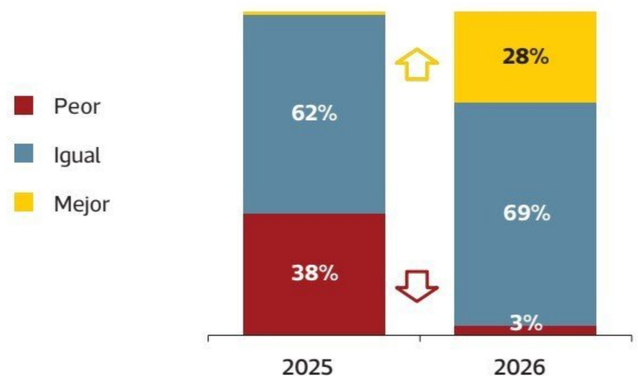
El estudio también identificó diferencias por categorías. En el rubro de limpieza, por ejemplo, el 33% de los comerciantes ya se abastece tanto de distribuidores como del canal moderno, una proporción superior a la observada en otros segmentos del comercio mayorista.

Menos hombres y más mujeres en puestos mayoristas



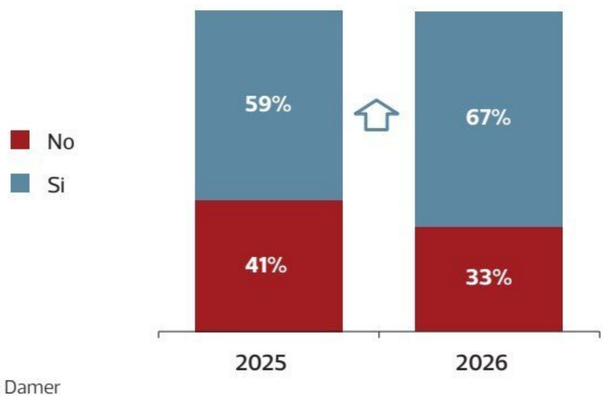
FUENTE: Damer

Cae el pesimismo y sube el optimismo entre los mayoristas



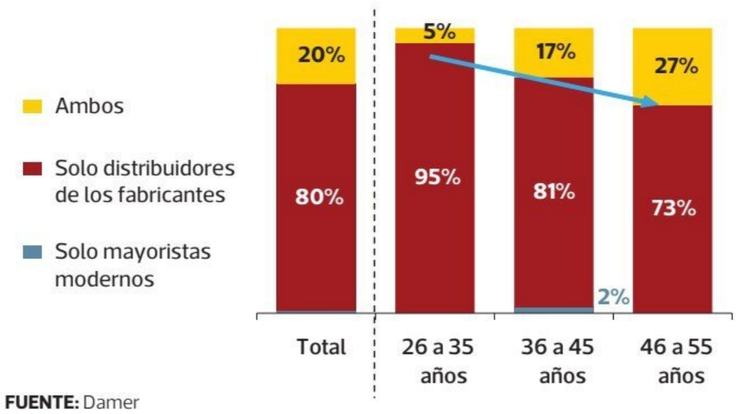
FUENTE: Damer

Mayoristas perciben mayor amenaza del canal moderno en 2026



FUENTE: Damer

Canal moderno gana terreno: el 20% de mayoristas ya se abastece en él



FUENTE: Damer

FICHA TÉCNICA

Fecha del trabajo de campo: del 1 al 30 de junio.
Técnica de recolección de información: entrevista personal.
Instrumento de recolección: cuestionario.
Población objetivo: hombres y mujeres responsables de un puesto mayorista.
Ámbito geográfico: Lima y Callao.
Tamaño de la muestra: 480 casos.

Mirada 2026

La percepción de los comerciantes mayoristas sobre el desempeño de sus negocios cambió de manera radical frente al año pasado. Mientras que en la medición anterior predominaba la cautela e, incluso, casi cuatro de cada diez consideraban que el 2025 sería un mal año para sus negocios, este 2026 el panorama luce mucho más optimista.

"Ahora el 28% de los comerciantes mayoristas considera que este año le irá mejor, mientras que el 69% estima que su negocio se mantendrá igual y solo el 3% piensa que estará peor", expresó.

El cambio en las expectativas responde a la confianza que suele generar el inicio de un nuevo gobierno. "Hoy hay un poco más de positivismo y la expectativa de que las cosas mejoren con la nueva presidenta", sostuvo.

Más info en gestion.pe

OTROSÍDIGO

Hombres y mujeres en el canal mayorista

Cambios. Mientras en el 2025 el 58% de los establecimientos era administrado por hombres y el 42% por mujeres, este año la participación masculina cayó a 53%, mientras que la femenina subió a 47%. Este cambio incluso es más evidente entre los comerciantes de menor edad, donde la presencia femenina tiene un mayor peso, reflejando un proceso de renovación generacional en el canal mayorista.

MARINA BUSTAMANTE – **FUNDADORA DE RENZO COSTA**

“Vamos a **internacionalizar** la marca con franquicias”

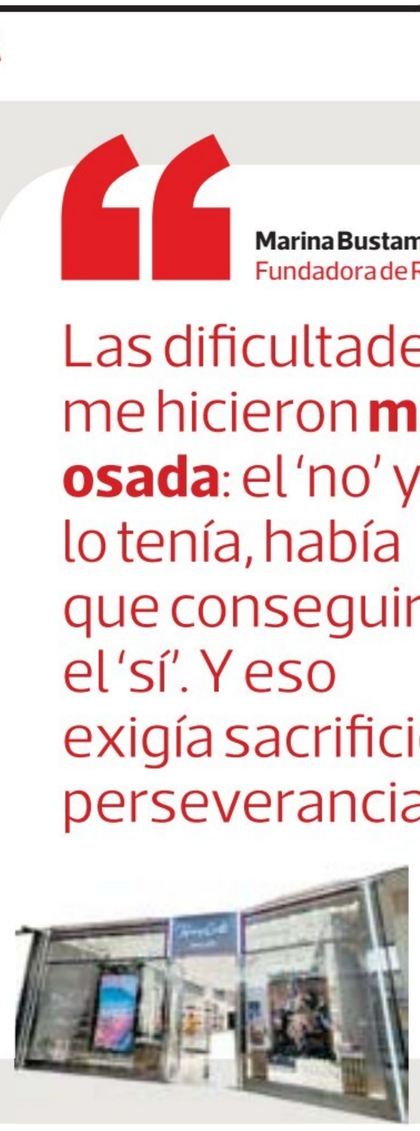
A temprana edad, Marina Bustamante comenzó a trabajar con cuero, con una máquina de coser que le prestó su padre y muchas ganas de hacer empresa. Hoy, 53 años después, la fundadora de Renzo Costa dirige una marca con 69 puntos de venta que apunta a sus primeras franquicias en la región.

“Sí, pensamos en internacionalizarnos. Vamos a trabajar con socios estratégicos”, dijo Bustamante en el programa Líderes sin guion que se transmite por el canal de YouTube @diariogestionTV.

La empresaria, que hace poco desembolsó S/ 9 millones para un centro de distribución para la marca, también reveló que hasta en dos oportunidades recibió propuestas para vender Renzo Costa: una de un grupo extranjero y otra de una empresa peruana.

Marina Bustamante
Fundadora de Renzo Costa

Las dificultades me hicieron **más osada**: el ‘no’ ya lo tenía, había que conseguir el ‘sí’. Y eso exigía sacrificio y perseverancia”.



Diario Gestión Perú

Líderes sin guion

CASO SE ANALIZÓ EN EL INDECOPI

Operador de Chinawok se opuso a registro de marca de Chicha & Wok

Chicha & Wok solicitó el registro de Chiwok para identificar servicios de restaurantes. Pedido fue cuestionado por Multifranquicias, al considerar que el signo guardaba similitudes de diversa índole con Chinawok.

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

El rubro de restaurantes no está exento de las disputas por las marcas. Esta vez, el caso tiene como protagonista a Chinawok. La marca en Perú está a cargo de NG Restaurants (del grupo Intercorp), mientras que Multifranquicias administra su expansión internacional bajo el esquema Chinawok Global.

La controversia comenzó en septiembre del 2024, cuando Chicha & Wok solicitó ante el Indecopi el registro de Chiwok para identificar servicios de restauración comprendidos en la clase 43, que incluye, entre otros, los servicios de restaurantes.

Sin embargo, la solicitud fue cuestionada por Multifranquicias, que presentó una oposición al considerar que el signo guardaba similitudes gráficas, fonéticas y conceptuales con sus marcas previamente registradas Chinawok y China Wok, así como con otros registros que incorporan el término “Wok”.

LAS CLAVES

- **Similitud.** En el plano fonético, se concluyó que Chiwok y Chinawok comparten prácticamente la totalidad de sus letras.
- **Diseño.** Se consideró que las diferencias en el logotipo, los colores y otros elementos visuales no eliminan la similitud de ambas marcas.
- **Conceptos.** Diferencia entre ambas propuestas gastronómicas no era suficiente para neutralizar la semejanza general.

Por su parte, Chicha & Wok respondió argumentando que su propuesta comercial respondía a un concepto distinto, orientado a la venta de chicharrones y parrillas con influencia oriental. Asimismo, sostuvo que existían diferencias de diseño.

Revisión y decisión

Al revisar el caso, la Comisión de Signos Distintivos y, posteriormente, la Sala Especializada en Propiedad Intelectual del Tribunal del Indecopi, analizaron si existía semejanza entre ambos signos desde tres perspectivas: gráfica, fonética y conceptual.

A inicios de julio de este año, dicha sala declaró fundada la oposición presentada por Multifranquicias y confirmó la negativa al registro solicitado por Chicha & Wok.

En su resolución, el Tribunal concluyó que la similitud entre ambos signos, sumada a la relación existente entre los productos y servicios que identifican, genera un riesgo de confusión suficiente para impedir el otorgamiento del registro. Así, reafirmó el criterio del Indecopi de que las nuevas marcas deben contar con elementos distintivos que eviten asociaciones indebidas con signos registrados.

DIFUSIÓN

Chinawok. En Perú, marca está a cargo de NG Restaurants (Intercorp).

Más info en gestion.pe

ENTREVISTA

Rogelio González

Managing director de Bayer Perú

La multinacional alemana revela las inversiones que asoman y los motores de crecimiento en Perú, donde la prioridad se enfoca en su operación productiva en Ica.

"Buscamos fortalecer la competitividad de la planta de semillas de Ica"

DIFUSIÓN

Avance. Modernización de planta se centró en eficiencia, sostenibilidad y bienestar, destacó el ejecutivo.

DE GESTIÓN

KAREN GUARDIA
karen.guardia@diariogestion.com.pe

La operación peruana de la alemana Bayer cerró el primer semestre con resultados positivos y apunta a consolidar el crecimiento de sus tres divisiones: Pharmaceuticals, Consumer Health y Crop Science. La multinacional considera que el mercado local seguirá siendo una pieza estratégica dentro de su operación y, en entrevista exclusiva con **Gestión**, Rogelio González, Managing Director de Bayer Perú, detalla la estrategia local.

¿Cómo fue el desempeño del primer semestre?
La compañía registró un crecimiento de 2.3 millones de euros (unos US$ 2.7 millones) frente al mismo periodo del año anterior, lo que representa un avance de 4.8%, impulsado principalmente por un mayor volumen de ventas. Este desempeño confirma la relevancia del mercado peruano dentro de la operación regional y la solidez de sus tres divisiones, incluso en un entorno con oportunidades y desafíos.

El crecimiento se alcanzó pese a una presión en precios cercana a 700,000 euros, la cual fue compensada por efectos positivos del tipo de cambio. En comparación con el cierre del 2025, los resultados del primer semestre reflejan una evolución favorable y una mayor tracción comercial en áreas clave.

¿Qué divisiones muestran más dinamismo?
Consumer Health, con un crecimiento de 44%, impulsado tanto por un mayor volumen de ventas como por mejoras en precios, sin una afectación significativa por el tipo de cambio.

En Pharmaceuticals, las prioridades estarán enfocadas en ampliar el acceso a innovación en áreas de alta necesidad médica como oncología, salud cardiorrenal y oftalmología. Este compromiso está respaldado por una inversión global anual de 3,500 millones de euros en investigación y desarrollo. En tanto, Crop Science, enfocada en el negocio agrícola, continúa siendo la división de mayor peso en Perú, al representar el 56% del negocio. Sin embargo, también es la unidad que enfrenta los mayores desafíos.

¿Cuáles son los retos?
La división registró una reducción frente al mismo periodo del año anterior, explicada por una combinación de menores volúmenes de venta y presión en precios, lo que se tradujo en una caída de 8.6%. Dentro de este desempeño, Seminis fue la marca más afectada.

INVESTIGACIÓN

Estudian cáncer e insuficiencia cardíaca

Actualmente, Bayer desarrolla estudios clínicos en cáncer de próstata e insuficiencia cardíaca con fracción de eyección preservada, una enfermedad estrechamente vinculada con la salud renal y cardiovascular. Solo en el 2025, la empresa destinó alrededor de 38,300 euros a estos estudios en el país y, en lo que va del año, la inversión alcanza cerca de 10,700 euros. "Eso refleja el compromiso con la generación de evidencia científica local en beneficio de los pacientes", comentó Rogelio González.
Añadió que buscan aportar experiencia internacional y trabajar con las autoridades en soluciones medibles, auditables y sostenibles.

¿En qué áreas concentrarán las inversiones?
Las inversiones para este año están enfocadas en fortalecer la competitividad de la operación y acelerar el crecimiento sostenible del negocio en el mercado local, con recursos destinados a infraestructura, sostenibilidad, eficiencia y capacidades comerciales.

En la planta de semillas de Ica, por ejemplo, Bayer ha reducido en 60% el consumo de agua por kilo de semilla producida en la última década, gracias a tecnologías como el riego por goteo, la producción en sustrato y el tratamiento de agua mediante doble ósmosis inversa.

En Consumer Health, se seguirá trabajando con las autoridades regulatorias para ampliar la oferta de productos confiables y fortalecer su presencia comercial junto con sus clientes.

¿Qué avances se han logrado en la planta de Ica?
La modernización de la planta se ha centrado en eficiencia, sostenibilidad y bienestar. Además de reducir el consumo de agua, se implementó un sistema de segregación y valorización de residuos sólidos. Desde finales del 2024, la compañía también ejecuta mejoras de infraestructura por US$ 250,000 orientadas al bienestar de sus colaboradores. Hacia adelante, la prioridad será fortalecer la competitividad internacional de la planta de Ica.

> **"Enfocaremos esfuerzos en semillas de alto valor, soluciones para enfrentar los retos climáticos y modelos de colaboración con agricultores".**

¿Qué categorías serán los motores de crecimiento?
En Consumer Health, la principal apuesta este año será la categoría de salud de la piel, impulsada por la creciente demanda de soluciones de autocuidado y bienestar. En ese segmento, Bepanthen se consolida como una de las principales plataformas de crecimiento dentro de dermocosmética, apoyada por la ampliación de su portafolio y una estrategia enfocada en rutinas de cuidado diario. Además, la compañía continuará fortaleciendo categorías como alivio del dolor, salud digestiva, suplementos nutricionales y salud femenina.

En Pharmaceuticals, las prioridades estarán enfocadas en cáncer de próstata, salud visual, enfermedad renal crónica y hemofilia, con iniciativas orientadas a ampliar el acceso al diagnóstico y tratamiento, así como a fortalecer el trabajo conjunto con la comunidad médica.

Por su parte, en Crop Science, se ve oportunidades de crecimiento por la sofisticación de la agricultura y su integración a cadenas globales de valor. La compañía enfocará sus esfuerzos en semillas de alto valor, soluciones para enfrentar los retos climáticos y modelos de colaboración con agricultores, con la operación de Ica como uno de sus principales activos estratégicos.

Encuentra este contenido en:

RADAR EMPRESARIAL

CON INVERSIÓN DE US$ 979.58 MILLONES

Retamas apunta a extender vida de mina en Pataz

DIFUSIÓN

Proyecto. Incluye nueva planta de cianuración y otras obras.

◆ Minera Aurífera Retamas (Marsa) presentó el Estudio Ambiental Preliminar (EAP) de la Segunda Modificación del Estudio de Impacto Ambiental Detallado (MEIA-d) de su operación ante el Servicio Nacional de Certificación Ambiental para las Inversiones Sostenibles (Senace). Así, busca ampliar en aproximadamente 20 años la vida útil de su Unidad Económica Administrativa Retamas (Pataz, La Libertad).

La propuesta demandará aproximadamente US$ 979.58 millones para las etapas de construcción, operación y cierre de las nuevas obras contempladas. En concreto, apuntan a mantener la capacidad de producción de 2,160 toneladas por día, incorporando el desarrollo de 1,185 kilómetros de labores subterráneas para extraer alrededor de 15.55 millones de t secas (TMS) de mineral en el periodo de ampliación.

MODA ÍNTIMA

Yolett prepara incursión en malls

◆ La marca peruana de lencería Yolett busca avanzar con su consolidación en el mercado local dando un nuevo paso al ingresar a los centros comerciales.

La fundadora y directora ejecutiva de la marca, Merita Sánchez, manifestó que, tras contar con locales en Magdalena del Mar, Jesús María y San Juan de Lurigancho, prevén su llegada a malls en el 2027.

"Para el cierre del 2026, nuestro objetivo es consolidar las tiendas que tenemos actualmente. Asimismo, estamos fortaleciendo nuestro canal de venta online a través de nuestra página web", añadió la ejecutiva a la CCL.

SMU

2 tiendas

De MaxiAhorro abrió en Perú en el primer semestre.

GEC

En dicho periodo, la empresa chilena –que también es dueña de Mayorsa– elevó en 13% los ingresos de sus operaciones en el país.

NUEVO SERVICIO MARÍTIMO

Puerto de Chancay conecta a Paita con Costa Rica semanalmente

◆ Casi dos años después de su inauguración, el puerto de Chancay está ampliando su rol como centro logístico para el comercio entre Latinoamérica y Asia. La naviera china COSCO Shipping Lines puso en marcha el servicio marítimo CHX3, que ofrece una conexión semanal entre los puertos de Paita, Chancay y Caldera (Costa Rica).

El nuevo servicio enlaza a Paita –centro logístico de contenedores y cadena de frío que atiende a exportadores agrícolas, pesqueros, mineros y textiles del norte del país– con Chancay y las rutas transpacíficas hacia Asia.

Según la exportadora de fruta Ecosac, el servicio podría acortar los tiempos de transporte de fruta fresca, reducir los riesgos de pérdida de carga y disminuir los costos logísticos.

Actualmente, el puerto opera tres rutas troncales transpacíficas y cinco servicios regionales de enlace.

MTC

Impacto. Afianzarán ruta directa del agro peruano a Asia.

CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA

Modular Solutions evalúa ampliar planta de Ventanilla

Fabricante de campamentos y módulos habitacionales para zonas remotas analiza inversión para extender su capacidad a 5,000 m² al mes. Proyecto podría iniciar a fines del próximo año. No descarta atender proyectos en algún país vecino.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

Modular Solutions, empresa peruana dedicada a la construcción modular e industrializada para zonas remotas, prevé cerrar este 2026 con un crecimiento del 15% en ventas frente al 2025 y mantener ese ritmo el próximo año. Para acompañar la mayor demanda de sus principales clientes –minería, gas y petróleo–, evalúa una ampliación de su planta de Ventanilla.

José León Güemes, gerente general de la firma, señaló que la planta tiene una capacidad aproximada de 2,500 metros cuadrados (m²) mensuales de sistemas modulares. La compañía analiza una inversión para extender su capacidad a 5,000 m².

"Tenemos la visión de hacer una inversión en una ampliación en esta planta modular. Estamos evaluando los montos, la envergadura y el diseño del proyecto", afirmó el ejecutivo, quien estimó que la ejecución podría iniciar hacia finales del próximo año o inicios del 2028.

OTROSÍ DIGO

Normativa limita el sistema modular

Barrera. Sobre el potencial de la construcción modular en el país, José León Güemes sostuvo que este sistema ha ganado aceptación, aunque enfrenta una barrera importante: la normativa está diseñada para la construcción tradicional. A su juicio, incorporar parámetros de la construcción industrializada permitiría expandir su uso hacia más sectores (educación y otros). En la salud, permitiría levantar infraestructura hospitalaria en menor tiempo y con costos más bajos.

"Evaluamos incorporar nuevas líneas de productos orientadas a atender las necesidades cambiantes del mercado", añadió.

León Güemes destacó que la empresa mantiene inversiones constantes en tecnología y que la innovación será uno de sus principales ejes de crecimiento hacia adelante. "Tenemos previsto continuar invirtiendo en automatización y mejoras en nuestros procesos productivos para incrementar la eficiencia y ofrecer soluciones cada vez más competitivas", indicó.

En el exterior

De cara al futuro, la firma mantiene su foco en el mercado local –donde asegura haber atendido proyectos en la totalidad de los departamentos del país –. Sin embargo, no descarta atender proyectos en algún país vecino. "No hemos dado ese paso, pero en un mediano plazo podría ser una posibilidad", manifestó.

Sus ejes de crecimiento, subrayó, seguirán siendo la innovación, la mejora de procesos internos y la incorporación de nuevos productos y metodologías, incluida la automatización.

"Para el 2027 nuestro objetivo es continuar incrementando la facturación, ampliar el número de proyectos ejecutados y consolidar nuestra posición en soluciones modulares para los sectores minero, energético e industrial", finalizó.

DIFUSIÓN

Operación. Acumula siete años en rubro de soluciones modulares.

Más info en gestion.pe

BAJO LA LUPA

LUCIANNA POLAR
Socia del Estudio Olaechea

Cuando el bienestar laboral se convierte en una ventaja

La Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo establece la obligación de monitorear los agentes psicosociales y desarrollar evaluaciones cualitativas y cuantitativas orientadas a proteger la salud de los trabajadores.

ISTOCK

La normativa peruana contempla la protección de la salud mental a través de la identificación, prevención y gestión de los riesgos psicosociales.

Una persona que no se encuentra bien emocionalmente difícilmente podrá desenvolverse de manera adecuada en cualquier espacio. En el ámbito laboral, donde el trabajador pasa una parte importante de su día, esta realidad cobra una especial relevancia. Por ello, abordar la salud mental en el entorno laboral no es solo una opción, sino una necesidad.

Organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo y la Organización Mundial de la Salud han dado cuenta de ello, advirtiendo que la salud mental constituye uno de los principales desafíos para la gestión moderna de personal, así como una problemática latente a nivel mundial que adquirió mayor visibilidad a raíz de la pandemia del covid-19.

Si nos remontamos al plano local, de acuerdo con el Observatorio de Salud Mental del Minsa, el Seguro Integral de Salud (SIS) registra, a este 2026, más de 3.5 millones de personas con algún problema de este tipo. Asimismo, se reportan casi 700 mil casos diagnosticados de trastornos mentales o problemas psicosociales, de los cuales el 58% corresponde a mujeres y el 42%, a hombres. Considerando que la Población Económicamente Activa (PEA) en el cuarto trimestre del 2025 era de poco más de 18.5 millones de personas, estamos hablando de casi una de cada cinco personas que participan en el mercado laboral.

La normativa peruana contempla la protección de la salud mental a través de la identificación, prevención y gestión de los riesgos psicosociales. Estos riesgos se relacionan con prácticas y condiciones laborales que pueden afectar el bienestar de los trabajadores, como la forma en que se organiza el trabajo, la calidad de las relaciones laborales y las exigencias físicas y mentales propias de cada función.

Entre los principales factores de riesgo se encuentran, por ejemplo, la sobrecarga laboral, la presión excesiva por resultados, las jornadas extendidas, el acoso laboral o *mobbing*, la falta de reconocimiento o las dificultades para conciliar la vida laboral y familiar. Ello, sumado a la situación personal de cada uno pueden generar desmotivación, menor compromiso y una reducción de su desempeño. De prolongarse en el tiempo, podrían incluso provocar ausentismo y una elevada rotación de personal, con consecuencias para la productividad, la reputación y la relación de la empresa con sus distintos grupos de interés.

Por ello, la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) establece la obligación de monitorear los agentes psicosociales y desarrollar evaluaciones cualitativas y cuantitativas orientadas a proteger la salud de los trabajadores.

Por su parte, el artículo 27.9 del Reglamento de la Ley General de Inspección del Trabajo establece que el incumplimiento de las obligaciones vinculadas con los riesgos psicosociales puede constituir una infracción grave en materia de SST.

A estos lineamientos se suman otras disposiciones complementarias, como la Norma Básica de Ergonomía y de Procedimiento de Evaluación de Riesgo Disergonómico, el Reglamento de la Ley de Salud Mental y el Documento Técnico "Promoción de la Salud en los Lugares de Trabajo".

Como primer paso para atender esta problemática, es fundamental que las empresas integren el cuidado de la salud mental y la prevención de los riesgos psicosociales dentro de su sistema de gestión de SST. Para abordar esta materia de manera adecuada, los empleadores deben adoptar, entre otras, las siguientes acciones:

Capacitar a supervisores y líderes. Esto les permitirá identificar señales de alerta, gestionar adecuadamente a sus equipos y promover entornos de trabajo saludables.

Involucrar al Comité de SST en la supervisión. La capacitación a los supervisores y líderes debe complementarse con la participación activa del Comité de SST en la identificación, evaluación y seguimiento de los riesgos psicosociales.

> **"El liderazgo moderno ha puesto en evidencia la importancia de promover entornos laborales más seguros, basados en la colaboración, la confianza y la flexibilidad".**

Implementar canales de comunicación y seguimiento. Contar con encuestas de clima laboral, buzones o canales confidenciales de sugerencias y denuncia, mecanismos de orientación y otros espacios de retroalimentación. Aunque la normativa no exige un canal específico, contar con estas herramientas permite identificar oportunamente los factores de riesgo, adoptar medidas preventivas y reducir el riesgo de conflictos y contingencias laborales.

Las herramientas de gestión de la salud mental no solo permiten a una organización identificar oportunamente los factores de riesgo, adoptar medidas preventivas y reducir así conflictos y contingencias laborales, también contribuyen a mejorar el ambiente de trabajo, fortalecer el compromiso de los equipos y la capacidad de la empresa para atraer al mejor talento.

El liderazgo moderno ha puesto en evidencia la importancia de promover entornos laborales más seguros, basados en la colaboración, la confianza y la flexibilidad. Bajo este esquema, la salud mental trasciende la esfera y la responsabilidad individual del trabajador y se convierte en un aspecto que los empleadores deben abordar y gestionar de manera preventiva, responsable y estratégica, como parte esencial de una gestión integral y sostenible del talento.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

Perspectivas:

Inteligencia Artificial en Acción.

Decisiones que transforman negocios.

Luis Caro
Líder de IA y Nube de AWS para LATAM

Diego Montoya Barragán
Country Manager Google Cloud - Perú & Ecuador

Juanes Rodríguez
Gerente de Meta para la Región Andina

Eduardo Piccini
Director de Segmento Negocios en Claro Perú

Juan Antonio Pacheco Romaní
Presidente de AFIN

Jaime Dupuy Ortiz de Zevallos
Director Ejecutivo de ComexPerú

Jorge Bossio
Director de Innovación Educativa de UPC-Laureate

Julia Torreblanca Marmanillo
Presidenta de Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía

Santiago Basualdo
Gerente Central de Gran Minería de Ferreyros

Álvaro Escalante
Vicepresidente de Talento, Transformación y Tecnología de Minsur

Martin Naranjo Landerer
Presidente del Consejo Directivo de la Asociación de Bancos del Perú

Luis Narro
Presidente de la Asociación Peruana de Capital Semilla y Emprendedor (PECAP)

Luis Cajachahua
Gerente de Estrategia de IA en Credicorp

Pamela Griffith
Gerente de División de AI en Interbank

Marushka Chocobar
Consejera en Ética de IA en Generativa Latam

Omar Ulises Florez Choque
Líder del equipo de Pre-Entrenamiento de LatamGPT (CENIA)

18 de agosto

The Westin Lima Hotel & Convention Center

08:00 a.m. a 12:00 p.m.

Aprovecha el **40% de dscto.** en tus entradas.
Exclusivo para suscriptores.

De venta en Joinnus

Adquiere tus **entradas aquí**

Organizado por: GESTIÓN

Auspiciadores: Claro empresas · AirEuropa · Pacífico · mapfre · OMODA | JAECOO

ECONOMÍA

PERCEPCIÓN DE LA MARCA DEL SEGURO SOCIAL DE SALUD

Seis de cada 10 peruanos no tendrían problemas en reemplazar a EsSalud

El deterioro de la percepción se profundiza con la edad. El 89% de las personas de 55 a 65 años cuestiona que la entidad tenga como motivación mejorar sus vidas.

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe

EsSalud está en la mira del nuevo Gobierno. Recientemente, el ministro de Trabajo y Promoción del Empleo, Juan Sheput, dijo que apuntarían a una auditoría profunda y se evaluaría declarar al Seguro Social de Salud en emergencia. Esto, como consecuencia de los constantes reclamos de los asegurados por falta de citas y medicamentos.

La situación ha ocasionado también que la institución, como marca, esté instalada en el conocimiento colectivo de los peruanos, pero que el vínculo que tiene con ellos sea débil. Un estudio que desarrolló BBK Group e Impronta Research –y que compartió con **Gestión**– revela que, de las entidades públicas evaluadas, el seguro social registra la menor conexión emocional con el país: el descontento se profundiza entre los adultos mayores.

Mientras que las marcas privadas logran un índice de desempeño de 56 puntos de 100, las marcas del Estado obtienen un promedio de 44 puntos.

Performance de las marcas del Estado peruano

(En puntos)

		Propuesta	Identidad	Experiencia	Proposito
Petroperú	40	38	44	40	39
Essalud	38	40	40	36	38
ONPE	47	46	48	47	47
Promperú	49	45	52	49	50

FUENTE: BBK Group e Impronta Research

DIFUSIÓN

Puntaje. Las marcas del Estado obtienen un promedio de 44 puntos.

Pierde fuerza

Basado en el modelo Total brands, la vigencia de una marca se evalúa a través de cuatro dimensiones: propuesta de valor, identidad, experiencia y propósito. A su vez, cada una se desglosa en tres atributos, los cuales miden qué tan fuerte, actual y conectada está la institución con sus usuarios.

En ese contexto, además de las 20 empresas privadas, se seleccionaron a cuatro instituciones estatales consideradas "marcas sensibles" porque actúan como una "vitrina" para mirar el funcionamiento de la sociedad. En detalle, EsSalud, con 38 puntos, es la marca con menor performance. Le siguen Petroperú (40 puntos), la ONPE (47 puntos) y Promperú (49 puntos).

Puntualmente, el seguro social está en "jaque" sobre todo en las aristas de experiencia (36) y propósito (38), tanto que 6 de cada 10 peruanos no tendrían problemas en reemplazarlo, sostiene el estudio.

Al respecto, José Oropeza, socio director de Impronta Research, precisa que "notoriedad y vínculo son monedas distintas". "Cuando un cliente recibe por obligación a una marca, el conocimiento no se gana, se hereda; y lo que no se elige, no se defiende. El asegurado no dice 'Esta es mi marca', dice 'Es la marca que me tocó'; por eso 6 de cada 10 la cambiarían sin costo emocional. Mientras que en marcas del sector privado, ese mismo nivel de notoriedad viene acompañado de preferencia, aquí viene acompañado de resignación", agrega.

Daniel Najarro, economista senior de ComexPerú, refuerza con cifras el porqué del vínculo roto y del malestar general: con un presupuesto anual de S/ 17,000 millones, EsSalud gestiona solo 410 establecimientos a nivel nacional; el número es crítico frente al del Ministerio de Salud (Minsa) y los Gobiernos Regionales, que manejan 8,948 establecimientos con aproximadamente el doble del dinero. "La comparación es drástica. Significa que con el doble de recursos administran 20 veces la cantidad de locales", indica el experto.

A ello le suma que el 50.3% del presupuesto total de la institución se destina exclusivamente al pago de planilla; en el Minsa, en cambio, es menos del 40%. Hay, asimismo, "premios" cuestionables: entre el 2019 y 2024, se desembolsaron S/ 9,800 millones en presuntos bonos de productividad para los trabajadores de EsSalud, a pesar de que los indicadores de atención empeoraron en ese mismo periodo.

"Toda esta figura de EsSalud no está funcionando. No se están haciendo las reformas ni me está trayendo algún beneficio como asegurado. Aparte de ello, escucho y veo los casos de corrupción, las quejas de los pacientes, los premios por productividad cuando yo no siento que hayan mejorado. [El puntaje] iba a ser desastroso porque la población pone a EsSalud en un bajo nivel de consideración", observa.

Angela Álvarez, CEO de BBK Group, lo resume: "La gente sabe que existe [EsSalud], pero no lo siente suyo, no hay apego. Por eso es tan fácil reemplazarlo".

Más años, menos conexión

La caída en la percepción se acentúa a medida que avanza la edad de la población: para el 89% de peruanos entre 55 y 65 años, EsSalud es una institución que no tiene como motivación mejorar la vida de los demás; a diferencia de los jóvenes de 18 a 24 años, quienes puntúan el propósito mucho más alto.

El vocero de Impronta Research explica que, en el grupo etario más avanzado, la experiencia es la dimensión más castigada (33). "Dentro de ella, los atributos más bajos son renovación y experiencia memorable, mientras que precio-beneficio se sostiene; es decir, nadie discute que EsSalud sea valioso, discute que funcione", acota.

Expone además: "La diferencia entre estos dos rangos de edad es alarmante. El joven evalúa la marca por lo que representa; es decir, salud pública, derecho, cobertura, porque casi no la usa. Pero el adulto mayor la evalúa por su experiencia y uso intensivo en la etapa donde más la necesita; cada episodio mal resuelto reescribe su percepción de marca. [...] El adulto mayor no dice 'El servicio es malo', dice 'No les importo'. Ese es el daño más caro que puede sufrir una marca".

Más info en gestion.pe

EL DATO

Cambios. El vocero de ComexPerú pone sobre la mesa otros datos clave que podrían empezar a monitorearse rápidamente si, en este nuevo Gobierno, se desea empezar un cambio. Las atenciones por teleconsultas sufrieron una caída drástica. Asimismo, hubo un retroceso en el intercambio prestacional.

MIENTRAS CAYERON LOS DEL RÉGIMEN GENERAL EN ÚLTIMOS 20 AÑOS

Contribuyentes del RUS se quintuplicaron

GEC

Microempresas. El 95% de las compañías son micro, pero muchas de ellas de subsistencia.

Expertos consultados explicaron que la legislación laboral y tributaria, en parte, resulta un desincentivo crítico y empuja el "enanismo" empresarial.

CAMILA VERA CRIOLLO
camila.vera@diariogestion.com.pe

En el país, formalizar una empresa no garantiza que crezca ni, mucho menos, que salga de los regímenes tributarios pensados para las micro y pequeñas empresas y pase a un régimen general.

Una manera de traducir este enunciado es la revisión del número de contribuyentes. Mientras en el Régimen Único Simplificado (RUS), creado para pequeños comerciantes, pasó de aproximadamente 271,000 en el 2005 a más de 1.6 millones en el 2025 (500.51%, es decir, se quintuplicó), en el Régimen General (RG) –dirigido a medianas y grandes empresas– cayó de 574,700 en el 2005 a 178,600 en el 2025 (-68.92%).

Pero el RUS no es el único. El Régimen Especial de Renta (RER) pasó de 95,900 a 598,100 en dos décadas (523.60%) y el Régimen MYPE Tributario (RMT) recién fue creada en el 2017 y ya alcanzó 940,500 en menos de 10 años.

Vale decir que el RG recauda entre ocho y doce veces más que todos los regímenes mype juntos.

Así lo revela un adelanto del informe que alista el Observatorio de Comercio Exterior de la UPC, con datos estadísticos de la Sunat y del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) y al que **Gestión** accedió.

Emprendedurismo circunstancial

El ánimo de crecer no parece estar arraigado a la mente de todas las micro y pequeñas empresas, sobre todo en número de empleados. Hay que recordar que las microempresas son las más numerosas en el país, pero las empresas medianas y grandes agrupan una mayor proporción del empleo formal, lo que implica también mayor pago de tributos.

Víctor Ballena, coordinador de la entidad a cargo del análisis, identifica: "Puede que a un emprendedor le vaya muy bien y empiece a contratar, pero se da cuenta de que tiene que pagar impuestos y crea otra empresa destinada a ayudarle con el tema de venta y compra de boletas supuestamente operativas y reales para pagar menos IGV. [...] Con las estadísticas hemos notado que hay bastantes empresas que están creadas, pero no tienen movimiento, no tienen ni trabajadores".

Coincide Óscar Chávez, jefe del Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima, quien explica que la legislación laboral y tributaria es, en parte, un desincentivo crítico y empuja el "enanismo" empresarial: al superar los 20 empleados, las empresas están obligadas a distribuir al menos el 5% de sus utilidades (y hasta el 10% en sectores como pesca y telecomunicaciones) y pagar más impuestos. Esto provoca que los dueños prefieran "atomizarse" o crear una segunda microempresa antes que cruzar ese umbral.

El vocero del gremio también destaca que el 95% de las empresas son micro, pero muchas de ellas de subsistencia, las cuales operan con baja eficiencia y limitada inversión en capital.

"Alguien hace un emprendimiento e incluso de manera informal como una alternativa hasta alcanzar un puesto de trabajo en una empresa grande. [...] Se van sumando negocios de subsistencia que no elevan la productividad porque cumplen, más bien, con un nivel mínimo", precisa.

Ballena es enfático: el sistema actual hace que sea más cómodo quedarse como un negocio pequeño, pero acentúa la brecha en el acceso al sistema financiero. Al permanecer en regímenes pequeños y no exigir boletas o facturas por sus insumos –algo que ocurre en los mercados donde los proveedores suelen estar exentos de IGV–, los negocios no generan registros contables reales.

Sin estos registros, la empresa se vuelve invisible para los bancos, lo que les impide acceder a créditos oportunos para ampliar o modificar su oferta.

Más info en gestion.pe

EN CORTO

Disyuntiva. Víctor Ballena y Óscar Chávez convergen en que el crecimiento económico en el país ocasiona, más bien, que las empresas más grandes incrementen sus convocatorias laborales. Para un profesional que tiene un pequeño negocio, este escenario plantea una disyuntiva: mantener su negocio o cerrarlo para dedicarse a trabajar formalmente. La segunda alternativa suele tener más peso porque las empresas grandes ofrecen mejores salarios, accesos a seguro social y mayor estabilidad.

EXPORTACIONES AL PAÍS VECINO

MARIO ZAPATA

El año pasado. Los envíos alcanzaron US$ 2,270.6 millones.

Exportaciones a Chile se aceleran y nuevos productos se abren camino

La canasta peruana que llega a Chile –uno de nuestros principales socios en América Latina– se está ampliando y también está siendo más regional, detectó Perucámaras, con data desde Cancillería y compartida con **Gestión**.

Los envíos alcanzaron US$ 2,270.6 millones el año pasado, un incremento de 6.8% en comparación con el año previo. Y, este año, a junio, se exportó al país del sur US$ 1,251.3 millones, una expansión de 10.1%, según información de Adex. La buena noticia se refleja en el mapa, con la data del 2025 (que ya está cerrada y permite tener más claro el panorama): si bien Lima mantiene el liderazgo, con 32.08% de participación, el sur y el norte registran fuertes avances.

A la capital, que ocupa el primer lugar en el top 10 gracias a las manufacturas e insumos industriales, le sigue Moquegua (15.13%). Ahí los productos estrella son molibdeno y ácido sulfúrico, indicó Silvia Lama, gerente comercial y de Desarrollo de Negocios de Perucámaras.

Continúan Tacna (15.01%), Callao (11.05%), Áncash (5.81%), Ica (5.79%), Apurímac (3.10%), Arequipa (3.04%), Piura (1.66%) y Pasco (1.62%).

Lama también se enfocó en productos que hoy empiezan a figurar como relevantes. Así, enumeró los que pasaron de cero o de montos marginales en el 2024 a cifras con saltos porcentuales en el 2025: el ácido sulfúrico y el zinc sin alear desde Callao, el molibdeno desde Cusco, el clínker desde Cajamarca, el aceite de palma y la pasta de cacao sin desgrasar desde Ucayali, el aceite de oliva extravirgen desde Tacna, los equipos para energía solar desde San Martín y los carburorreactores (querosene de aviación) desde Loreto.

Precisó, además, las regiones que expanden sus envíos sin depender de la minería: La Libertad, impulsado por paltas y arándanos rojos; Lambayeque, por paltas y frutas congeladas; Piura, por frutas frescas; y San Martín, por aceite de palma e industria oleaginosa.

LA CIFRA

245.1

Millones de dólares se exportaron solo en junio a Chile, según Adex.

OPINIÓN

ORLANDO MARCHESI
Socio Líder de Tax & Legal en PwC Perú

A nadie le sobra el dinero

Los contribuyentes pueden cometer errores al declarar. Por ello, el Código Tributario contempla regímenes de gradualidad para incentivar que subsanen omisiones antes de ser detectadas por la Administración Tributaria. Así, quien advierte un error rectifica su declaración, paga la multa con la rebaja aplicable y los intereses correspondientes.

Con el tiempo, algunas sanciones se han reducido o eliminado, como la multa de 15% por pérdida tributaria determinada indebidamente, al considerarse desproporcionada cuando no existía perjuicio fiscal. El legislador ha buscado, en esa línea, un régimen sancionador más razonable.

Sin embargo, hoy se presenta una situación injusta cuando el contribuyente necesita rectificar una declaración jurada del IGV bajo el SIRE. Si por error no anotó comprobantes válidos en su Registro de Compras, debería poder incorporarlos mediante rectificación, presentar la declaración correspondiente y esperar el plazo legal para que el crédito fiscal sea válido, siempre que cumpla los demás requisitos.

No obstante, la Sunat viene desconociendo el crédito fiscal rectificado a través del SIRE, sosteniendo que el sistema solo permite modificar comprobantes ya anotados, mas no incorporar nuevas operaciones. Como consecuencia, emite órdenes de pago por el desconocimiento del saldo arrastrable y dispone el ingreso como recaudación de la totalidad de los fondos de la cuenta de detracciones, aun cuando la obligación discutida pueda ser mucho menor.

A nuestro juicio, esta medida es manifiestamente excesiva y desproporcionada. No existe relación razonable entre cautelar una deuda determinada y afectar la totalidad de los fondos de detracciones. En los hechos, la disposición total funciona como una sanción no prevista expresamente por el ordenamiento jurídico.

Se ha postergado de junio a octubre del 2026 la oportunidad a partir de la cual determinados principales contribuyentes deberán llevar el RVIE y el RCE a través del SIRE. Sin embargo, no se han introducido modificaciones normativas que aborden la situación descrita.

El accionar de la Sunat afecta, además, el derecho de propiedad del contribuyente, pues restringe de forma sustancial el uso de recursos que le pertenecen, sin causa legal suficiente. Castigar la existencia de una deuda menor –incluso discutible– con la imposibilidad de solicitar la liberación de fondos excede lo que permite la ley. Ninguna norma con rango legal establece que tener deuda tributaria implique perder ese derecho.

> "El accionar de la Sunat afecta, además, el derecho de propiedad del contribuyente, pues restringe de forma sustancial el uso de recursos que le pertenecen, sin causa legal suficiente".

El Tribunal Fiscal, en la RTF N.° 02440-11-2025 y en la RTF N.° 06136-9-2020, ha concluido para casos similares que, cuando el contribuyente anota comprobantes con un código impuesto por la configuración del sistema –ante la imposibilidad de modificar directamente el registro electrónico del periodo–, ese defecto formal u operativo no puede justificar el desconocimiento del crédito fiscal.

Esperamos que la Administración Tributaria corrija esta práctica, que afecta a diversos contribuyentes. Muchas empresas solicitan la liberación de fondos de sus cuentas de detracciones porque esos recursos excedentes son necesarios para financiar gastos operativos y preservar liquidez. En un contexto económico exigente, impedir su uso sin sustento proporcional agrava innecesariamente la carga empresarial. A nadie le sobra el dinero.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

ABOGADOS RECONOCEN DOS INTERPRETACIONES

Controversia por límites al pago con efectivo en comercios

El punto de partida está en el artículo 43 de la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva (BCR), que establece que los billetes y monedas puestos en circulación son de "aceptación forzosa [...]".

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El avance de las tarjetas, transferencias y billeteras digitales ha llevado a algunos establecimientos a prescindir por completo del efectivo y operar bajo modelos *cashless*. Precisamente, en los últimos días generó cuestionamientos en redes sociales el caso de un establecimiento que decidió aceptar únicamente medios de pago digitales y advertirlo mediante un cartel colocado en el local.

El punto de partida está en el artículo 43 de la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva (BCR), que establece que billetes y monedas puestos en circulación por el banco son de "aceptación forzosa para el pago de toda obligación [...]".

Aceptar efectivo

Para Lyliana Ongaro, asociada de DLA Piper Perú, un establecimiento sí puede operar bajo una política cashless, siempre que esto haya sido informado al consumidor de manera previa, notoria y oportuna. En su interpretación, el Código de Protección y Defensa del Consumidor permite establecer condiciones respecto de los medios de pago, pero estas deben conocerse desde antes.

Waldo Borda, asociado senior del área de Competencia y Consumidor de Hernández & Cía., tiene una lectura distinta. A su juicio, la jurisprudencia del Indecopi permite entender, en principio, que los establecimientos comerciales no pueden negarse a recibir efectivo.

Si bien los casos analizados hasta ahora se han concentrado principalmente en el rechazo de determinadas denominaciones, Borda señala que el Indecopi ha sustentado la obligación de recibir billetes y monedas en el artículo 43 de la Ley Orgánica del BCR. Entre los antecedentes menciona las resoluciones 2893-2010-CPC y 2198-2011/SC2-INDECOPI, sobre la negativa a aceptar monedas de S/ 0.01 y S/ 0.05.

La diferencia está en cómo interpretan la "aceptación forzosa" del efectivo. Para Ongaro, esta disposición garantiza la eficacia del sol como moneda de curso legal, pero no obliga a aceptar dinero físico en cualquier circunstancia.

Borda, en cambio, sostiene que cuando ya existe una obligación de pagar por un producto o servicio, los billetes y monedas emitidos por el BCR no deberían poder ser rechazados. Bajo esta interpretación, un negocio no podría excluir completamente el efectivo como medio de pago.

La discrepancia también alcanza al artículo 7 del Código de Protección y Defensa del Consumidor, referido a los medios de pago. Borda advierte que esta disposición no reconoce de manera general que los establecimientos puedan fijar cualquier condición o restricción respecto de cómo paga el consumidor. El artículo regula supuestos específicos.

Ongaro realiza otra interpretación. Para la especialista, el proveedor puede autorregular las condiciones aplicables a los medios de pago dentro de su autonomía empresarial, siempre que sean comunicadas previamente.

Más info en gestion.pe

EL DATO

Aviso. Para Lyliana Ongaro, la información previa es determinante. Si la política cashless se comunica de manera oportuna, suficiente, accesible y destacada, considera que puede ser oponible al consumidor. Waldo Borda discrepa. Si la obligación de aceptar efectivo deriva directamente de la ley, sostiene que colocar un aviso no haría válida una restricción que jurídicamente no estaría permitida.

GEC

Pagos. En un frente, se argumenta que billetes y monedas emitidos por el BCR no deberían ser rechazados.

HAY RIESGOS DE SEQUÍAS, SEGÚN EL CENEPRED

Menores lluvias ya golpea a la producción eléctrica

El consumo de diésel para producir la energía se disparó en más de 1,200% a julio y suben costos de generación.

ELÍAS GARCÍA
elias.garcia@diariogestion.com.pe

Si bien El Niño es más conocido por las lluvias intensas que genera en el norte del país, en el otro extremo, en el centro y sur, ocasiona sequía, como informó **Gestión** con información del Cenepred.

El informe "Escenario de Riesgo por Sequías Asociadas al Fenómeno de El Niño", que elaboró recientemente la referida entidad, señala que la disminución de las lluvias puede impactar desde el abastecimiento para consumo humano, como al sector agropecuario y a la generación de energía.

Sin embargo, en este último caso, más allá de los pronósticos de riesgo del Cenepred, el COES, advierte que ya El Niño está teniendo efectos negativos en la producción de electricidad a nivel nacional.

Factores

En diálogo con **Gestión**, el presidente del COES, César Butrón, explicó que hay dos factores que están impactando en la generación de la energía, uno de los cuales es la disminución de las lluvias, que ha llevado a reducir la producción con centrales hidroeléctricas en un rango de entre 1,000 a 1,500 megavatios (Mw).

Señaló que aunque estamos en temporada de estiaje, El Niño se refleja con un impacto adicional: la sequía ha reducido aún más el caudal de los ríos que alimentan las hidroeléctricas más grandes, que se ubican en la zona central del país, además de las del sur, que son de menor tamaño.

Refiere que, si bien ese factor podría ser manejado con el resto de la reserva de generación a costo eficiente que opera el COES, hay un elemento climático adicional que trajo El Niño, que es la reducción de los vientos, lo que a su vez ha mermado la producción de centrales eólicas, en aproximadamente 400 megavatios.

"Hay otro efecto de El Niño que no conocíamos, porque no había antes tantas [centrales] eólicas: el viento también ha bajado y nos quita como 400 Mw de generación eólica", remarcó.

Si se suma ambos efectos, anotó Butrón, en estos momentos, en determinadas horas del día, no tienen la suficiente capacidad para atender a toda la demanda, "a menos que arranquemos térmicas a diésel, que multiplican por cinco los costos de producción de la energía".

Según el último Informe Mensual de Operación del COES, a julio, la producción eléctrica aumentó en 4.79%, pero la generada con hidroeléctricas registró una caída acumulada del 3.10%, mientras que con plantas eólicas retrocedió en 7.42%.

Esa merma fue compensada con un aumento de la energía solar en 78.46%, con térmicas a gas natural en 9.84%, y con una disparada en el uso de plantas térmicas a diésel del 1,260% en esos siete meses, en comparación con igual periodo del 2025.

Butrón explicó que el aumento acumulado en la generación con diésel incluye el corte en el suministro de gas natural a través del gasoducto de TGP en marzo, así como los problemas de congestión (en la transmisión eléctrica) en el norte, a lo que se suma la reducción en la producción con hidroeléctricas y con eólicas.

Más info en gestion.pe

PARA RECORDAR

Precios. Según el citado informe mensual, los costos marginales de generación, tanto en la zona norte, centro y sur del Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN), en julio último superaron los US$ 100 por megavatio por hora (Mwh), cuando en mayo estaban en torno a US$ 30 en promedio en la mayor parte del SEIN.

ISTOCK

Déficit de lluvias. La producción hidroeléctrica se contrae.

EN LA SELVA

Se daría subsidio para aliviar incremento de combustibles

El ministro de Energía y Minas, Guillermo Shinno, junto a otros funcionarios y parlamentarios, lideró una mesa de trabajo para evaluar la situación de los combustibles en Ucayali y acordar medidas concretas que permitan atender la situación y proteger a las familias de la región.

Durante la reunión, se informó que, de acuerdo con lo reportado por Petroperú, existe combustible disponible en Ucayali, "por lo que el abastecimiento está garantizado". No obstante, reconoció que los precios vienen siendo afectados por factores internacionales y otros elementos del mercado.

DIFUSIÓN

Grifos. El regulador realizó operativo en planta de Pucallpa.

En ese contexto, explicó que el sector viene articulando con el Poder Ejecutivo para impulsar medidas para fortalecer la transparencia y contribuir a una atención oportuna de la situación. Por ello, en parte, el Minem está en coordinación con el MEF para entregar un subsidio de corto plazo para aliviar el impacto de los precios en la selva. Asimismo, se analizará la estructura de precios de los combustibles en la región.

Por su parte, el Osinergmin informó que verificó que la planta de ventas Pucallpa contaba con stock estimado para 5.7 días de gasolina regular y 4.6 días de diésel B5 contenido en tanques, cisternas ubicadas en planta, cisternas en cocheras y unidades en tránsito. Esta cantidad de stock se vería reducida, si se persiste en el bloqueo de la carretera Federico Basadre que no permite el ingreso de nuevas cisternas.

EN CORTO

Supervisión. El regulador realizó un operativo en 63 grifos de Pucallpa. De los 48 grifos supervisados durante el día, 20 estaban funcionando con disponibilidad de dos o más productos; 10 atendían con disponibilidad de un solo producto y 18 estaban cerrados (contaban con producto). En la noche, de 15 grifos, 14 estaban cerrados.

DE LAS AEROLÍNEAS

IATA pide evitar iniciativas que limiten capacidad

La IATA expresó su disposición a trabajar con el nuevo Gobierno "[...] para fortalecer la conectividad aérea, la competitividad y el desarrollo del país".

Si bien destacó que entre las prioridades de la industria se encuentra la revisión de los costos e impuestos que afectan al transporte aéreo, en particular, la búsqueda de una solución definitiva al impacto de la TUUA de transferencia internacional en el aeropuerto Jorge Chávez, no es lo único. También se dirigieron al Congreso.

"IATA considera esencial preservar un marco regulatorio basado en los principios del libre mercado y la competencia, evitando la aprobación de iniciativas legislativas que limiten la capacidad de las aerolíneas para ofrecer diferentes opciones tarifarias a los pasajeros [...]", subrayaron.

EL DATO

Infraestructura. Resaltaron que resulta prioritario avanzar decididamente en los principales proyectos de infraestructura aeronáutica, incluyendo la culminación integral del Jorge Chávez y el desarrollo del Aeropuerto Internacional de Chinchero, entre otros.

BAJO LA LUPA

PATRICIO VALDERRAMA-MURILLO

Experto en fenómenos naturales

Cuando la ciencia cambia de escenario

La ciencia internacional y la peruana terminaron convergiendo hacia un escenario más severo, pero lo hicieron de manera progresiva, conforme aumentó la evidencia.

GEC

El Niño costero del 2017 evolucionó con una rapidez que obligó a revisar continuamente los pronósticos.

Hace apenas unos meses, la discusión era si El Niño aparecería o no durante el 2026. Hoy esa conversación prácticamente terminó. La pregunta ya no es si ocurrirá, sino qué tan intenso llegará a ser y, sobre todo, si el Perú está ajustando sus decisiones con la misma velocidad con la que evoluciona la evidencia científica.

Durante los últimos meses, los principales centros de pronóstico climático del mundo han venido modificando progresivamente sus escenarios. La Administración Nacional Oceánica y Atmosférica de los Estados Unidos (NOAA), el Centro Europeo de Pronósticos Meteorológicos (ECMWF), el Met Office del Reino Unido y otros organismos internacionales comenzaron el año proyectando un evento moderado; conforme el océano mostró un calentamiento más acelerado del esperado, sus modelos fueron incrementando la intensidad prevista hasta plantear hoy un escenario de El Niño fuerte para finales del 2026.

Lo interesante es que el Perú ha recorrido exactamente el mismo camino. A comienzos de año, el ENFEN proyectaba un evento predominantemente débil. En los meses siguientes ese escenario evolucionó hacia débil–moderado, luego a moderado y, finalmente, en su comunicado más reciente, el organismo oficial mantiene la Alerta de El Niño costero, proyectando un evento fuerte, sin descartar incluso una magnitud extraordinaria hacia finales del año. Para el Pacífico central, además, proyecta un El Niño muy fuerte durante el próximo verano.

Esta evolución no significa que alguien se haya equivocado. Todo lo contrario. Así funciona la ciencia. Los pronósticos climáticos no son fotografías; son procesos que incorporan nueva información a medida que el océano y la atmósfera evolucionan. Cuando aparecen nuevas evidencias, los escenarios cambian. Esa capacidad de corregir y actualizar es precisamente una de las mayores fortalezas del conocimiento científico.

Sin embargo, desde la perspectiva de la gestión del riesgo, este proceso deja una reflexión importante. Las empresas no tienen el lujo de esperar a que exista certeza absoluta para comenzar a prepararse. Una agroexportadora decide sus campañas con varios meses de anticipación. Una minera programa inversiones, mantenimiento y logística antes del inicio de la temporada de lluvias. Las compañías eléctricas revisan sus planes de contingencia, mientras que las aseguradoras ajustan reservas y evalúan su exposición. Ninguna de estas decisiones puede postergarse hasta que el escenario oficial quede completamente consolidado.

> **"En gestión del riesgo existe un principio ampliamente aceptado: el error más caro no es prepararse para un escenario que finalmente resulta menos intenso; el verdadero error es prepararse para uno menor al que finalmente ocurre".**

Aquí aparece una diferencia fundamental entre la ciencia y la gestión empresarial. La primera busca identificar el escenario más probable con el mayor rigor posible. La segunda necesita administrar también los escenarios que, aunque menos probables, pueden generar las mayores pérdidas. No son enfoques opuestos; son complementarios. Mientras la ciencia reduce incertidumbre, la gestión del riesgo administra sus consecuencias.

La experiencia peruana demuestra por qué esta diferencia importa. El Niño costero del 2017 evolucionó con una rapidez que obligó a revisar continuamente los pronósticos. En el 2023 ocurrió algo similar. En ambos casos, muchas decisiones de inversión y preparación llegaron cuando el fenómeno ya se encontraba plenamente desarrollado. El resultado fue conocido: carreteras interrumpidas, ciudades inundadas, pérdidas agrícolas, problemas en el abastecimiento y miles de millones de dólares en daños económicos.

El escenario actual obliga a mirar con especial atención a Lima. La capital concentra cerca de la mitad de la actividad económica nacional y depende de pocos corredores logísticos para abastecerse. Un huaico en Chosica, un corte prolongado en la Carretera Central, problemas en las plantas de tratamiento de agua o la activación simultánea de varias quebradas pueden producir pérdidas económicas muy superiores al daño físico inicial. El verdadero riesgo no es únicamente la lluvia; es la interrupción de la economía.

La agricultura enfrenta una realidad similar. Los agricultores deben decidir hoy qué sembrar, cuándo hacerlo y cuánto invertir en drenaje y manejo sanitario. La pesca también observa con preocupación un océano costero cada vez más cálido, que modifica la distribución de la anchoveta y obliga a una gestión mucho más dinámica de las temporadas de pesca. En la sierra, un incremento de lluvias implica mayor probabilidad de deslizamientos y aislamiento de comunidades; en la Amazonía, crecidas de ríos, interrupción del transporte y afectación de cadenas logísticas que ya operan con escasa redundancia.

Quizá la principal lección de estos últimos meses no sea climática, sino estratégica. La ciencia internacional y la peruana terminaron convergiendo hacia un escenario más severo, pero lo hicieron de manera progresiva, conforme aumentó la evidencia. La pregunta que deberían hacerse hoy las empresas no es si el escenario oficial cambiará nuevamente, sino qué costo tendría que esperar ese cambio para recién actuar.

En gestión del riesgo existe un principio ampliamente aceptado: el error más caro no es prepararse para un escenario que finalmente resulta menos intenso; el verdadero error es prepararse para uno menor al que finalmente ocurre. Esa diferencia puede representar algunos millones de inversión preventiva o miles de millones en pérdidas económicas.

Y probablemente esa sea la decisión más importante que el Perú deberá tomar antes del próximo verano.

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.

FINANZAS

SEGÚN SUPERINTENDENCIA DE BANCA, SEGUROS Y AFP

Más del 50% de los créditos a personas ahora son digitales

Por primera vez el número de préstamos por canales virtuales supera al de los que se otorgan físicamente en el sistema financiero. Crecimiento se aceleró en últimos dos años principalmente por desembolsos a través de billeteras móviles, que son más rápidos y de menor monto.

ZULEMA RAMÍREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

La creciente adopción de herramientas digitales no solo ha cambiado los hábitos de pago de los usuarios, sino que también redefine la forma en que las entidades prestan y captan nuevos clientes.

Así, los créditos otorgados a personas mediante canales digitales ya representan más del 50% del total de los desembolsos efectuados por el sistema financiero, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

El crecimiento del crédito a individuos es impulsado principalmente por la expansión de los préstamos otorgados a través de billeteras digitales, que aumentaron de forma sostenida entre el 2023 y 2025, agregó.

"Observamos una creciente aceptación de los canales digitales, porque responden a una necesidad concreta de nuestros clientes: acceder a soluciones financieras de manera más rápida, simple y oportuna", manifestó un gerente del sector.

Esto es especialmente relevante para emprendedores y pequeños negocios, para quienes el tiempo es un recurso muy valioso, comentó.

ISTOCK

Digitalización. Reduce costos y facilita el análisis del comportamiento financiero de clientes.

En una exposición sobre las perspectivas del sistema financiero, el jefe de la SBS, Sergio Espinosa, señaló que estos canales permiten llegar a más usuarios y simplificar los procesos de evaluación crediticia.

La digitalización reduce costos operativos y facilita el análisis del comportamiento financiero de los clientes, especialmente a partir de la información generada por sus transacciones virtuales, dijo.

Microcréditos

Uno de los principales beneficios para los usuarios es la rapidez en el acceso a las ofertas financieras, resaltó Daniel Chicoma, consultor en marketing digital y comercio electrónico.

Si bien la aprobación de un crédito requiere evaluación, las entidades financieras cuentan hoy con herramientas de análisis e información comercial que les permiten identificar perfiles de clientes y ofrecer préstamos preaprobados a través de canales digitales, detalló.

"Los microcréditos otorgados mediante billeteras digitales se han convertido en una nueva alternativa de financiamiento. Estas soluciones utilizan el historial de movimientos y transacciones de los usuarios para construir perfiles crediticios y determinar líneas de crédito acorde con su actividad financiera", añadió.

La SBS considera que esta tendencia se profundizará con el ingreso de nuevos actores digitales al mercado y el desarrollo de iniciativas como las finanzas abiertas, que buscan ampliar la competencia y mejorar el acceso a productos financieros.

Nuevos deudores

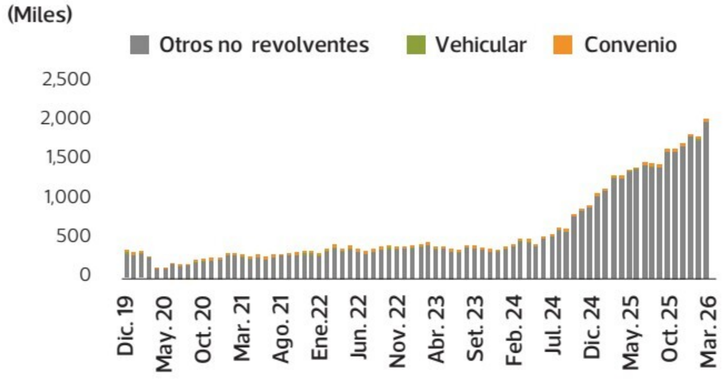
Esta dinámica también contribuye al incremento del número de personas que ingresan por primera vez al sistema financiero.

Así, la incorporación de nuevos deudores mantiene una estrecha relación con el desempeño de la actividad económica y suele anticipar la evolución del crédito, de acuerdo con datos de la SBS.

La digitalización no solo agiliza el desembolso o la solicitud de un crédito, sino que también permite ampliar el acceso a servicios financieros en zonas donde la atención presencial puede ser más limitada, lo que fortalece la inclusión financiera, según ejecutivos de la banca.

Luego de una desaceleración por la pandemia, la bancarización –de las personas– volvió a terreno positivo en el 2024, cuando registró un crecimiento anual de 15.6%, para acelerarse significativamente durante el 2025 y alcanzar una tasa de 25.1% a diciembre. Este incremento supera ampliamente los niveles observados antes de la crisis sanitaria, cuando la incorporación de nuevos usuarios financieros no sobrepasaba el 15% anual, indicó la SBS.

Consumo no revolvente: Número de desembolsos por modalidad



FUENTE: SBS.

A LA BANCA

Préstamos de consumo dan acceso

El crédito de consumo se consolidó como la principal puerta de entrada al sistema financiero. Cerca del 75% de las personas que ingresaron al sistema durante el 2025 lo hicieron a través de este tipo de financiamiento, porcentaje que supera al de 65% observado antes del 2019. Sin embargo, el perfil de estos nuevos usuarios también ha cambiado. El saldo promedio de deuda de los nuevos bancarizados registra una caída sostenida, especialmente desde el 2024, ante el ingreso de clientes que acceden inicialmente a créditos de menor monto. En el segmento de consumo, el saldo promedio de los nuevos deudores se redujo en aproximadamente un tercio entre el 2017 y 2025.

LA CIFRA

9.3%

Fue el ritmo de crecimiento anual de los créditos de consumo del sistema financiero a junio, según el BCR.

Más info en gestion.pe

SEGÚN BOSTON CONSULTING GROUP – BCG

Aseguradoras se valen de agentes de IA para impulsar sus ventas

Inteligencia artificial permite predecir si un cliente presenta más riesgo de no renovar su póliza o de cancelarla. Además, ayuda a identificar si la persona es más proclive a mantener la protección si recibe un recordatorio sobre los beneficios del producto.

GUILLERMO WESTREICHER
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

La inteligencia artificial (IA) amplía sus posibilidades de uso y el sector asegurador no es ajeno a esa tendencia mundial.

Un estudio de Boston Consulting Group (BCG) mostró que las compañías con retención de clientes basada en IA pueden aumentar hasta en 30% su margen de ganancia. Ello es posible al extender la permanencia del usuario y al reducir los gastos por descuentos en los precios de las pólizas.

Romer Ortiz, partner de BCG, explicó que la gestión de renovación de las pólizas siempre ha sido usualmente más reactiva, es decir, la compañía esperaba una fecha muy cercana al vencimiento para buscar la retención del asegurado.

Sin embargo, la IA permite aprovechar mejor los datos (que las propias aseguradoras recogen de su público) para definir reglas distintas y personalizadas para cada cliente.

"Con la información (que procesa la IA) puedes ir anticipando cuáles son aquellas personas que presentan algún riesgo de no renovar o de cancelar su póliza", refirió.

El ejecutivo comentó que mediante el uso de la IA también se puede determinar si el cliente es más propenso a mantener una póliza por una comunicación (por ejemplo, un correo) que le recuerde los beneficios de estar protegido. Para ese individuo más "emocional", entonces, no sería necesario ofrecer un descuento (o un descuento tan alto como en otros casos) sobre el precio del seguro, al momento que se negocie la renovación de su contrato, mencionó.

ISTOCK

Tecnología. IA ayuda a las aseguradoras a retener clientes, por ejemplo, en ramos de salud.

SERVICIOS

Con contacto humano

"El seguro como producto tiene todavía una naturaleza bastante relacional, es decir, requiere siempre (en algún momento del proceso) un contacto humano para poder terminar de cerrar la venta. Y eso es porque lo que estás ofreciendo es protección principalmente", opinó Romer Ortiz. Sin embargo, admitió que en algunos tipos de pólizas por ejemplo, como el SOAT que es obligatorio y estandarizado, es más sencillo automatizar el proceso de venta (este seguro ya se vende por aplicativo).

Avances

"El hecho de que la persona abra o no un correo, o si lee el mensaje o no, por ejemplo, es información útil para ir perfilando y conociendo mejor cuáles son los intereses de cada cliente", manifestó.

En tal sentido, con esas herramientas de IA es posible alargar la permanencia del cliente, lo que se traduce en más valor para la aseguradora, dijo. En eso consiste el modelo de retención 'always-on', como lo denomina BCG.

Ortiz precisó que ese 30% de mayor margen estimado de rentabilidad, por el uso de la IA, es un potencial de lo que se podría lograr en el mercado local, en el que aún es relativamente incipiente.

La consultora identifica tres avances en la implementación de la IA por parte de las aseguradoras en el país. Primero, que muchas empresas trabajan internamente en preparar su base de datos para explotarla con esa tecnología.

Lo segundo es poner en marcha agentes de IA para usos específicos, muchas veces como pruebas piloto.

Se incorpora a dichos agentes tanto en los procesos de venta de pólizas, para acompañar a los asesores, como en la gestión de los siniestros, según el ejecutivo.

Y lo tercero es que las compañías plantean una visión a futuro sobre cómo se podría implementar procesos completamente basados en IA.

Sectores

Dos rubros de seguros tienen mayor potencial de introducir la IA. Primero, salud, en el que el cliente suele utilizar su póliza con mayor frecuencia, lo que origina mucho intercambio de información.

"(La salud) es el ramo con la mayor usabilidad. Puede incluir (el uso de IA) en cualquier tipo de interacción con el cliente, por ejemplo, para agendar una consulta médica", comentó el partner de BCG.

Asimismo, otras aseguradoras se enfocan más en autos, particularmente en la gestión de siniestros en el ramo de seguros vehiculares, acotó.

Más info en gestion.pe

OPINIÓN

CARLOS FARRO
CEO Capital Pacifico Fintech

La segunda oportunidad financiera empieza por eliminar los topes a las tasas

Eliminar los topes a las tasas de interés no significa promover créditos más caros; significa devolverle al sistema financiero la capacidad de evaluar el riesgo de cada cliente y ampliar el acceso al crédito formal. Desde que la ley entró en vigencia en el 2021, miles de personas con perfiles de mayor riesgo quedaron fuera del sistema porque las entidades no podían cobrar una tasa que compensara ese riesgo. El propio BCR estimó que cerca de 500,000 personas dejaron de acceder al crédito formal por esta restricción.

Los principales beneficiados con la eliminación de los topes serían las microempresas, trabajadores independientes y personas sin historial crediticio, precisamente quienes hoy encuentran mayores barreras para financiar un emprendimiento, afrontar una emergencia o reconstruir su historial financiero. Especialistas coinciden en que esta medida también reduciría el incentivo para acudir al crédito informal y al peligroso "gota a gota", una alternativa que no solo impone costos excesivos, sino que expone a miles de familias a esquemas de cobranza abusivos y, en muchos casos, vinculados a organizaciones criminales.

Es cierto que, en una primera etapa, algunos créditos podrían otorgarse a tasas más altas. Sin embargo, conforme el cliente construya un buen historial de pago, el riesgo disminuye y las tasas tienden a reducirse. Ese es el funcionamiento natural de un mercado basado en la evaluación individual del riesgo y no en un límite uniforme para todos.

> **"Eliminar los topes a las tasas no debe entenderse como una liberalización sin reglas, sino como una oportunidad para ampliar el acceso al crédito formal".**

La eliminación de los topes también fortalece la inclusión financiera, fomenta la competencia entre entidades y permite desarrollar productos para segmentos que hoy permanecen excluidos. En un contexto donde el crédito en el Perú vuelve a crecer y el país necesita impulsar el consumo, el empleo y la inversión, ampliar el acceso al financiamiento formal puede convertirse en un importante motor de desarrollo.

Naturalmente, esta medida exige responsabilidad. Las entidades financieras deben mantener modelos sólidos de evaluación de riesgo, adecuada gestión de cobranza y altos estándares de gobierno corporativo para evitar un incremento de la morosidad. La propia nota advierte que aquellas instituciones con sistemas de evaluación poco sofisticados o con elevados niveles de incumplimiento deberán actuar con prudencia.

En resumen, eliminar los topes a las tasas no debe entenderse como una liberalización sin reglas, sino como una oportunidad para ampliar el acceso al crédito formal, reducir la exclusión financiera, debilitar al crédito informal y promover una verdadera segunda oportunidad para miles de peruanos que hoy permanecen fuera del sistema financiero.

BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Martes, 11 de agosto del 2026

		COTIZACIÓN											1/	2/	3/	4/	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máxima (S/.)	Mínima (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mlls. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mlls. US$)	Dividendos Yield (%)	PER (veces)	Precio/ valor cont.	Utilidad neta consolidados (mlls. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
■ Banco Continental	C1	2.204	2.200	2.190	2.20	0.00	0.23	0.48	102459	24.0	100.00	6293.96	-	8.25	1.48	741.09	-0.72	0.18	13.61	22.44
■ Banco de Crédito	C1	7.150	7.199	7.140	7.15	0.00	0.12	0.27	17299	45.0	100.00	27451.38	-	13.47	3.93	1978.34	0.14	-0.68	9.06	27.00
DIVERSAS																				
■ Ferreycorp	C1	4.320	4.360	4.300	4.32	0.00	0.40	0.87	93312	91.0	100.00	1209.53	4.89	10.47	1.41	112.18	0.47	1.12	3.18	13.78
■ Aenza (Antes GYM)	C1	0.408	0.410	0.400	0.41	0.00	0.27	0.57	658494	59.0	71.33	215.73	-	-	0.87	-69.87	-5.12	-7.27	-2.86	21.79
▲ Inversiones Centenario	C1	1.400	1.401	1.401	1.40	0.07	0.01	0.02	8026	1.0	4.67	239.34	-	-	0.35	8.12	0.07	0.07	55.67	62.91
▲ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.133	0.135	0.133	0.13	0.75	0.09	0.19	646196	22.0	96.67	-	-	-	-	-	-0.74	3.08	-2.90	-6.94
■ BBVA Sociedad Titulizadora	-	6.900	7.280	7.100	6.90	0.00	0.04	0.09	6031	24.0	88.67	-	17.91	-	-	0.55	-	0.01	1.32	7.20
AGRARIAS																				
▲ Agroindustrial Tumán	C1	0.650	0.720	0.720	0.72	10.77	0.02	0.04	23000	5.0	4.00	7.21	-	-	-	-9.78	-	10.77	10.77	44.00
▲ Cartavio	C1	32.800	33.500	33.500	33.50	2.13	0.01	0.03	398	8.0	48.00	223.42	-	-	-	12.82	-1.47	3.08	1.52	-6.42
■ Casa Grande	C1	9.151	9.250	9.100	9.15	0.00	0.05	0.10	5168	10.0	72.00	228.12	-	-	0.81	-11.39	0.04	1.63	-4.68	-8.49
■ San Jacinto	C1	9.000	9.000	9.000	9.00	0.00	0.01	0.02	920	2.0	16.00	75.78	-	139.17	0.75	-0.47	-	-	-2.17	-14.29
INDUSTRIALES COMUNES																				
■ Alicorp	C1	12.960	12.980	12.970	12.96	0.00	0.07	0.14	5152	30.0	98.00	3274.16	-	25.74	9.47	123.66	0.23	1.25	7.11	21.12
▼ Unacem Corp	C1	2.100	2.108	2.050	2.09	-0.52	0.16	0.35	78114	39.0	94.00	989.17	1.91	7.43	0.56	-	3.83	3.98	5.19	19.37
■ Cementos Pacasmayo	C1	8.100	8.100	8.100	8.10	0.00	0.06	0.13	7602	24.0	96.67	1010.28	5.06	18.85	2.72	-	-	1.25	0.62	14.89
■ Siderúrgica del Perú	C1	2.750	2.780	2.720	2.75	0.00	0.06	0.13	21470	16.0	87.33	569.70	4.31	12.38	2.16	44.69	-1.08	1.85	12.24	25.00
MINERAS COMUNES																				
■ Minera El Brocal	C1	23.500	23.550	23.550	23.50	0.00	0.02	0.04	700	1.0	48.00	1116.57	0.77	21.37	2.15	52.89	4.44	9.30	14.24	67.86
■ Nexa Resources Perú	C1	4.359	4.330	4.290	4.36	0.00	0.11	0.24	26193	36.0	99.33	1640.76	6.16	6.44	1.94	67.19	7.63	7.71	21.76	103.64
■ Minera Poderosa	C1	9.450	9.600	9.350	9.45	0.00	0.06	0.12	5832	13.0	70.67	2097.51	6.08	-	3.50	-	0.53	0.11	1.93	2.07
▼ Río Alto Mining Limited	Comunes	2.460	2.460	2.415	2.42	-1.63	0.15	0.32	61766	21.0	78.00	-	-	-	-	-	29.41	31.02	30.81	1.26
■ Volcan	AC1	1.900	1.900	1.900	1.90	0.00	0.01	0.02	5751	1.0	6.67	1479.71	-	10.53	4.11	24.51	-	-	-5.00	150.00
▼ Volcan	BC1	0.890	0.890	0.880	0.88	-1.12	0.86	1.85	974453	118.0	100.00	1479.71	-	4.88	1.91	24.51	4.51	11.25	3.53	18.92
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Engie Energía Perú	C1	4.640	4.650	4.620	4.64	0.02	0.24	0.52	52112	44.0	98.00	825.97	-	10.84	0.68	46.09	1.33	2.86	4.15	11.83
▲ Luz Energía Perú	C1	1.350	1.360	1.360	1.36	0.74	0.02	0.03	11455	4.0	64.67	1220.76	-	8.89	1.05	133.30	4.62	1.12	0.74	13.33
▼ Hidrandina	C1	1.250	1.220	1.220	1.22	-2.40	0.01	0.03	11972	9.0	36.67	291.90	-	26.73	1.02	10.60	3.13	3.13	1.42	1.33
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
■ Backus y Johnston	I1	26.030	26.590	25.920	26.03	0.00	0.26	0.56	10002	52.0	94.67	9086.45	2.05	10.57	3.62	953.85	-0.88	2.61	7.55	26.50
▼ Cementos Pacasmayo	I1	7.250	7.010	7.010	7.01	-3.31	0.02	0.04	2827	9.0	20.67	1010.28	5.85	16.31	2.35	-	-3.97	-2.91	0.14	52.39
▲ Cervecería San Juan	I1	66.550	66.600	66.600	66.60	0.08	0.02	0.05	326	12.0	24.00	1933.22	-	10.99	23.59	170.75	-	-10.00	8.29	48.00
■ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.600	1.620	1.600	1.60	0.00	0.19	0.40	116932	28.0	92.67	583.98	2.52	5.81	0.54	83.01	4.10	10.34	18.52	41.59
■ (El Comercio) Vigenta Inver.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	14.67	-	5.49	-	0.16	-20.12	-	-	5.92	43.51
▲ Etna	I1	0.620	0.750	0.750	0.75	20.97	0.01	0.02	10000	1.0	4.00	14.94	4.98	-	-	-	-	-	20.97	75.78
▲ Gloria	I1	11.000	11.900	11.900	11.90	8.18	0.01	0.02	827	6.0	37.33	1484.98	8.97	16.46	2.69	85.83	3.48	3.48	6.25	80.68
MINERAS DE INVERSION																				
▼ Minas Buenaventura	I1	69.000	68.000	68.000	68.00	-1.45	0.03	0.06	400	2.0	26.00	7991.71	0.71	6.58	1.27	346.01	10.57	10.57	13.33	43.16
■ Nexa Resources Perú	I1	3.800	3.800	3.800	3.80	0.00	0.01	0.02	2000	1.0	27.33	1640.76	7.06	5.61	1.69	67.19	4.97	4.97	15.15	108.67
■ Minsur	I1	7.400	7.450	7.390	7.40	0.00	0.28	0.60	37579	69.0	100.00	6313.78	1.41	10.19	3.77	167.42	5.16	6.47	8.86	36.03
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	306.500	307.500	307.500	308.26	0.57	0.01	0.01	19	8.0	78.67	-	-	-	-	128930.00	-0.84	-7.15	10.96	12.50
▲ Auna S.A.	C1	5.270	5.380	5.320	5.38	2.09	0.11	0.23	20200	51.0	100.00	-	-	-	-	-	4.67	5.49	4.47	8.69
▼ Credicorp	C1	386.000	386.900	375.600	382.21	-0.98	0.67	1.44	1766	56.0	100.00	36073.87	-	-	3.63	-	-2.55	-4.99	-2.19	33.17
▲ Meta Platforms, Inc	Com A	594.800	610.000	596.000	594.92	0.02	0.38	0.81	621	16.0	96.00	-	-	-	-	68098.00	0.85	7.46	5.30	-10.27
▲ Exxon Mobil Corp XOM	Com	144.750	160.700	160.000	160.70	11.02	0.01	0.02	61	2.0	19.33	-	-	-	-	32757.00	-	11.02	13.93	33.85
▼ Hudbay Minerals Inc.	Com	27.900	27.400	27.210	27.89	-0.04	0.12	0.27	4537	6.0	90.00	-	-	-	-	678.20	16.21	22.32	16.74	40.57
■ Inretail Perú Corp.	C1	36.600	36.800	36.400	36.60	0.00	0.09	0.20	2543	21.0	100.00	3794.66	-	-	-	258.03	-0.68	-2.40	1.67	45.24
▼ Intercorp Financial Services	C1	58.450	58.200	57.800	57.80	-1.11	0.04	0.08	606	11.0	84.67	6672.88	-	-	-	-	-3.07	-0.34	3.12	37.23
▼ NVIDIA Corporation	Com	218.300	220.000	215.010	216.89	-0.65	0.06	0.13	287	16.0	96.67	-	-	-	-	159613.00	2.00	8.75	8.23	15.43
▲ SPDR Financial Select Sector	-	57.740	58.070	57.700	58.07	0.57	0.05	0.11	894	4.0	43.33	-	-	-	-	-	0.05	1.82	8.44	6.36
▼ Powershares QQQ	-	723.500	715.000	715.000	715.00	-1.17	0.04	0.08	50	4.0	96.67	-	-	-	-	-	-0.74	3.50	-3.14	13.67
▲ Newmont Mining NEM	Com	116.300	116.500	116.100	117.26	0.83	0.33	0.71	2854	3.0	66.00	-	-	-	-	8597.00	19.53	24.81	25.28	17.49
▲ Netflix Inc NFLX	Com	75.200	78.000	75.800	75.80	0.80	0.03	0.07	440	13.0	85.33	-	-	-	-	13649.64	4.12	5.23	5.28	-19.23
▼ Southern Copper Corp	Com	200.500	197.000	191.800	200.11	-0.19	0.37	0.79	1883	9.0	97.33	-	0.85	-	-	5662.30	1.84	8.58	14.55	39.94
▲ Tesla, Inc	Com	329.200	335.490	332.000	332.30	0.94	0.13	0.29	404	11.0	88.00	-	-	-	-	3804.00	0.39	6.76	-21.26	-26.89
▲ Visa INC V	Com A	359.700	361.290	361.290	361.29	0.44	0.00	0.01	12	2.0	54.67	-	-	-	-	22592.00	-1.74	-0.81	4.80	1.71
▼ Barrick Gold Corp ABX	Com	40.900	40.850	40.700	40.80	-0.24	0.02	0.04	440	8.0	45.33	-	-	-	-	-	6.95	9.68	11.54	-7.90
■ Van Eck El Dorado Perú	-	25.540	25.830	25.600	25.54	0.00	0.01	0.02	404	9.0	97.33	-	-	-	-	-	0.87	3.28	7.04	33.93
▲ Walmart Inc WMT	Com	112.520	113.430	112.740	112.80	0.25	0.07	0.15	612	5.0	21.33	-	-	-	-	22736.00	3.56	2.55	-1.05	0.49
JUNIORS (EN US$)																				
▼ Adobe Inc	Com	272.000	270.000	270.000	270.00	-0.74	0.00	0.01	15	1.0	68.00	-	-	-	-	7229.00	7.59	9.31	34.33	-22.86
▼ Panoro Minerals Ltd.	C	1.239	1.215	1.200	1.22	-1.61	0.18	0.38	146821	27.0	94.00	-	-	-	-	-	7.88	5.09	16.10	335.36
■ PPX Minig Corp.	N.A.	0.165	0.168	0.162	0.17	0.00	0.07	0.14	407916	26.0	96.67	-	-	-	-	-	7.14	10.00	17.86	-21.43
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Banco Bilbao Vizcaya A.	Clase C	28.120	28.300	28.300	28.30	0.64	0.01	0.02	350	1.0	16.67	-	-	-	-	-	0.64	2.91	14.30	22.19
▼ Soc. Minera Cerro Verde	C1	69.690	69.600	68.730	69.60	-0.13	0.12	0.26	1735	21.0	97.33	24363.90	3.69	16.34	3.37	1491.25	1.31	0.14	12.08	45.48
ADR (EN US$)																				
▲ Cisco Systems Inc	Com	121.250	123.000	122.470	122.47	1.01	0.06	0.13	478	2.0	5.33	-	-	-	-	11958.00	-	10.72	3.79	58.97
▲ Merck Sharp & Dohme Corp.	Com	128.380	130.700	130.700	130.70	1.81	0.06	0.13	471	1.0	18.00	-	-	-	-	3173.00	-	1.20	8.92	22.15
▼ Microsoft Corporation	Com	504.000	503.000	500.000	503.00	-0.20	1.40	3.00	2796	22.0	98.00	-	-	-	-	133749.00	2.34	10.55	35.00	2.86
▼ Minas Buenaventura	C1	34.700	35.060	34.450	34.58	-0.35	0.19	0.41	5431	29.0	99.33	7991.71	0.42	11.24	2.17	346.01	6.89	14.31	18.14	23.32
▲ Alphabet Inc GOOGL	Com A	355.000	355.000	352.000	357.52	0.71	0.03	0.06	83	16.0	90.00	-	-	-	-	244205.00	-5.79	7.23	0.43	13.86
▲ Paypal Hldg Inc	Com	58.600	59.000	59.000	59.00	0.68	0.00	0.01	42.00	3.0	50.00	-	-	-	-	4902.00	2.27	3.91	33.94	0.80
▼ Micron Technology, Inc	Com	880.000	865.400	850.600	865.40	-1.66	0.03	0.06	31.00	3.0	86.00	-	-	-	-	50469.00	-3.42	2.05	-25.27	192.52
▲ Exxon Mobil	Com	144.750	160.700	160.000	160.70	11.02	0.01	0.02	61	2.0	19.33	-	-	-	-	32757.00	-	11.02	13.93	33.85
TOTALES							**46.63**	**100.00%**	**4153812**	**1615.0**										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/Utilidad neta consolidados anualizada respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.

TOTAL DE MOVIMIENTO DE ACCIONES
S/ 46.63 millones

CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL
US$ 348,957 millones

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL
S/ 62.03 millones

M&SCI NUAM Peru General
-1.60%

M&SCI NUAM Peru Select Capped
-0.80%

M&SCI NUAM Peru Select
-1.26%

▲ sube
■ sin variación
▼ baja

TASA DE INTERÉS DEL SISTEMA BANCARIO SOLES
11 de agosto del 2026

Tasa Anual (%)	Depósitos a Plazo para Personas Naturales				
	Hasta 30 días	31-90 días	91-180 días	181-360 días	Más de 360 días
BBVA	2.31	3.21	3.48	3.97	3.56
Bancom	-	0.80	1.85	3.35	3.81
Crédito	3.00	3.13	3.20	2.88	2.83
Pichincha	-	3.92	3.93	3.98	-
BIF	3.07	4.15	4.28	4.40	3.16
Scotiabank	1.48	3.35	3.12	3.10	3.59
Interbank	-	3.88	3.80	2.77	3.97
Mibanco	1.98	2.95	2.63	3.64	4.52
GNB	-	5.07	5.18	4.81	4.88
Falabella	0.10	0.95	3.03	3.41	3.59
Santander	3.92	3.80	4.12	-	-
Ripley	-	-	4.00	4.25	4.25
Alfin	0.24	2.47	1.79	2.05	2.52
Compartamos	0.76	0.94	4.82	4.53	4.78
Santander Cons. Bank	0.80	3.55	3.50	4.07	3.33
Efectiva	-	4.50	4.73	5.25	5.90

Nota: Cuadro elaborado sobre la base de la información remitida diariamente por las Empresas Bancarias a través del Reporte N°6. Las tasas de interés tienen carácter

Fuente: SBS

TASAS DE INTERES BANCARIO EN DOLARES
11 de agosto del 2026

Tasa Anual (%)	Depósitos a Plazo para Personas Naturales			
	Hasta 30 días	91-180 días	181-360 días	Más de 360 días
BBVA	0.80	2.20	2.33	
Bancom	-	1.42	2.63	
Crédito	2.05	2.20	1.91	
Pichincha	-	3.10	3.60	
BIF	2.00	3.12	2.92	
Scotiabank	0.95	2.06	2.34	
Citibank	-	-	-	
Interbank	-	2.85	2.73	
Mibanco	1.12	1.75	0.83	
GNB	-	3.50	3.85	
Falabella	0.10	2.25	1.84	
Santander	2.58	-	-	
Ripley	-	-	-	
Alfin	0.01	0.66	1.65	
Santander Cons. Bank	0.20	1.29	1.33	

Nota: Cuadro elaborado sobre la base de la información remitida diariamente por las Empresas Bancarias a través del Reporte N°6. Las tasas de interés tienen carácter referencial.
Fuente: SBS

TASAS DE INTERÉS INTERNACIONALES
11 de agosto del 2026

	10.08.26	11.08.26
Rentabilidad del bono NY		
1 mes	3.701	3.696
3 meses	3.811	3.823
6 meses	3.945	3.960
1 año	4.044	4.030
Instrumentos Monetarios en Nueva York		
Prime Rate	6.75	6.75
Bonos del Tesoro 30 años	5.250	5.247
Bonos del Tesoro 20 años	5.261	5.256
Bonos del Tesoro 10 años	4.705	4.695

Fuente: Global-rates - Investing.com

INDICADORES
11 de agosto del 2026

Unidad Impositiva Tributaria (UIT)
5,500.00

Remuneración Mínima Vital
(En soles)
1,300.00

Cobertura del Fondo de Seguro de Depósitos
Junio - Agosto 2026
(En soles)
122,000.00

TASAS DE INTERES PROMEDIO PEQUEÑAS EMPRESAS

Préstamos a más de 000 días **S/**

22.37% es la más **ALTA**

6.04% es la más **BAJA**

MÁS INFO

www.gestion.pe

DEUDA SOBERANA PERÚ
11.08.2026

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs.) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 27	100.0480	-0.01	-0.02	-0.09	-0.48
Perú Global 30	93.7250	-0.07	-0.08	-0.20	-0.56
Perú Global 31	91.8260	-0.06	-0.20	-0.22	-0.77
Perú Global 33	119.9090	-0.20	-0.32	-1.61	-6.33
Perú Global 34	85.3300	-0.19	-0.27	-1.49	-1.88
Perú Global 36	99.3390	-0.31	-0.36	-1.32	-2.76
Perú Global 37	107.0530	-0.31	-0.22	-2.34	-3.79
Perú Global 50	93.8870	-0.38	-0.40	-3.08	-3.98
Perú Global 51	67.3820	-0.35	-0.22	-2.25	-3.03

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
10.08.2026

Paises	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	104	-4	-7	-4	-31
Brasil	171	-2	-3	-4	-25
México	194	-5	-8	-9	-28
Ecuador	424	-1	-1	10	-68
Colombia	186	-2	-2	-2	-89
Argentina	465	13	47	61	-96
Chile	88	-3	-5	4	-1
Bolivia	403	-3	8	-14	-270
Venezuela	6516	58	132	-179	-6225

(*) Variación respecto al 31.12.25
Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Venta	Dólar interbancario Compra	Venta	Dólar ventanilla Compra	Venta	Euro Compra	Venta
Julio 2026								
Lu 27	3.375	3.405	3.399	3.411	3.442	3.532	3.802	4.001
Ju 30	3.375	3.400	3.384	3.399	3.441	3.531	3.816	3.993
Vi 31	3.375	3.400	3.391	3.400	3.435	3.494	3.774	4.021
Agosto 2026								
Lu 03	3.380	3.400	3.391	3.402	3.408	3.470	4.010	4.054
Ma 04	3.370	3.400	3.391	3.402	3.503	3.583	4.010	4.054
Mi 05	3.375	3.400	3.385	3.394	3.503	3.583	3.768	4.035
Vi 07	3.360	3.390	3.374	3.391	3.496	3.562	3.916	3.981
Lu 10	3.360	3.385	3.371	3.387	3.465	3.525	3.828	3.949
Ma 11	3.355	3.380	3.364	3.372	3.461	3.521	3.688	4.045

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 11.08.26	Variación porcentual Diaria	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	4372.48	0.82	6.00	1.54
Plata (US$/Onza)	65.39	3.25	8.82	-7.26
Aluminio (US$/Tm)	3373.00	1.37	6.88	13.65
Cobre (US$/Tm)	14215.00	0.46	6.02	14.04
Plomo (US$/Tm)	1878.00	1.08	1.46	-4.28
Niquel (US$/Tm)	16640.00	-0.80	1.40	0.94
Estaño (US$/Tm)	55305.00	-1.06	5.19	35.22
Zinc (US$/Tm)	3822.00	0.95	6.11	24.76
Petroleo (US$/Barril)	87.88	1.03	15.63	43.52

Fuente: Mingaservice - Derichebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 11.08.26	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	4369.89	-0.48	6.07	1.39
PLATA (US$/onza)	64.68	-1.63	8.03	-8.41
COBRE (cUS$/libra)	663.40	0.27	5.60	16.53
PETRÓLEO (US$/barril)	82.24	0.95	14.33	42.19
PLATINO (US$/onza)	1743.00	-0.81	6.68	-13.33
PALADIO (US$/onza)	1368.25	-1.20	6.95	-14.40

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

Productos	Cierre al 11.08.26	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	5654.00	-4.69	-6.78	-6.78
Café (New York) US$/lb	315.70	0.57	-5.55	-9.48
Maíz (Chicago) US$/Tm	181.29	-0.27	-0.11	4.42
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	84.39	0.63	3.50	31.31
Soya (Chicago) US$/Tm	429.44	-0.91	-1.85	11.60
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	310.90	-0.22	-2.45	3.77
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	68.12	-1.48	-1.25	40.31
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	16.73	1.58	12.43	11.46
Trigo (CBOT) US$/Tm	238.19	-1.67	1.25	27.99
Arroz (Chicago) US$/Quintal	13.92	-0.78	0.58	39.90

Fuente: Bloomberg

Cotización del aluminio (US$/Tm) Londres

Julio - Agosto 2026

FUENTE: Derichebourg España

Cotización del plomo (US$/Tm) Londres

Julio - Agosto 2026

FUENTE: Derichebourg España

Cotización del zinc (US$/Tm) Londres

Julio - Agosto 2026

FUENTE: Derichebourg España

VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

11 de agosto del 2026

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	6/08/26	16.2137	0.0118	0.0579	2.8339
Fondo 1	6/08/26	24.9684	-0.0918	0.5897	8.1886
Fondo 2	6/08/26	28.9853	-0.1940	1.5963	14.4957
Fondo 3	6/08/26	32.9023	-0.3058	3.0073	24.1577
AFP Integra					
Fondo 0	6/08/26	15.6477	0.0121	0.0214	2.6220
Fondo 1	6/08/26	35.9790	-0.0879	0.6150	6.3767
Fondo 2	6/08/26	303.5660	-0.2560	1.5987	12.3210
Fondo 3	6/08/26	70.0982	-0.4727	3.1464	17.9416
AFP Prima					
Fondo 0	6/08/26	15.8222	0.0124	0.0238	2.6960
Fondo 1	6/08/26	39.8141	-0.0570	0.4929	6.6689
Fondo 2	6/08/26	57.0306	-0.3079	1.3695	13.9153
Fondo 3	6/08/26	63.5068	-0.5020	2.8423	21.4131
AFP Profuturo					
Fondo 0	6/08/26	15.8479	0.0132	-0.0949	2.4155
Fondo 1	6/08/26	33.9688	-0.0542	0.3722	4.2925
Fondo 2	6/08/26	270.5194	-0.4621	1.2006	6.9478
Fondo 3	6/08/26	69.2017	-0.8718	2.1147	10.5786

Fuente: Economática

BOLSAS EN EL MUNDO

11 de agosto del 2026

Bolsas	Indice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	53,791.85	-0.34	3.01	11.91
Nueva York (NASDAQ Composite)	26,445.45	-0.60	-6.47	13.78
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	29,525.48	-0.33	14.92	16.94
Nueva York (S&P 500 INDEX)	7,728.20	-0.32	2.58	12.47
México (IPC)	65,564.76	-1.32	-2.05	1.95
Caracas (IBC) **	5237.01	0.36	2.00	151.51
Buenos Aires (MERVAL)	3,022,485.00	-3.19	-8.17	-0.95
Santiago (IPSA)	11,128.56	-1.25	1.01	6.17
Sao Paulo (IBOVESPA)	167,874.64	-2.50	-5.69	4.19
M&SCI NUAM Peru General	58,737.38	-1.60	2.37	35.15
M&SCI NUAM Peru Select Capped 15%	1,556.36	-0.80	2.46	37.02
Bogotá (COLCAP)	2,423.37	2.14	1.31	17.18
Euro (STOXX 50 Pr)	6,551.22	0.24	4.26	13.12
Londres (FTSE 100 INDEX)	10,844.19	-0.17	2.58	9.19
Madrid (IBEX 35 INDEX)	20,213.60	0.20	4.71	16.79
Frankfurt (DAX INDEX)	26,391.42	0.26	6.58	7.76
París (CAC 40 INDEX)	8,714.94	-0.13	4.02	6.94
Milán (FTSE MIB INDEX)	53,706.21	0.08	2.94	19.49
Tokio (NIKKEI 225)	66,970.21	0.00	0.20	33.04
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	25,652.82	-1.10	3.06	0.09
Shangai (SE COMPOSITE)	3,934.09	-0.82	2.66	-0.88

(*) Variación nominal respecto al 31.12.25 (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos **Fuente:** Bloomberg

TASA DE INTERÉS PROMEDIO DEL SISTEMA BANCARIO DOLARES

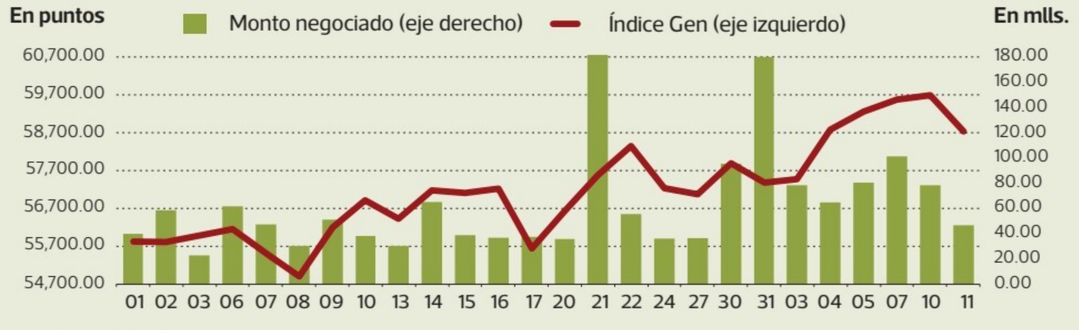
11 de agosto del 2026

Tasa Anual (%)	Depósitos a Plazo para Personas Naturales Hasta 30 días	31-90 días	91-180 días	181-360 días	Más de 360 días
BBVA	0.80	1.95	2.20	1.41	2.33
Bancom	-	1.42	1.42	1.68	2.63
Crédito	2.05	2.28	2.20	1.75	1.91
Pichincha	-	2.21	3.10	3.18	3.60
BIF	2.00	3.13	3.12	3.44	2.92
Scotiabank	0.95	2.13	2.06	2.24	2.34
Interbank	-	2.98	2.85	1.21	2.73
Mibanco	1.12	1.81	1.75	0.59	0.83
GNB	-	2.00	3.50	4.03	3.85
Falabella	0.10	2.19	2.25	2.30	1.84
Santander	2.58	2.95	-	3.20	-
Alfin	0.01	1.71	0.66	1.21	1.65
Santander Cons. Bank	0.20	0.20	1.29	2.18	1.33

Nota: Cuadro elaborado sobre la base de la información remitida diariamente por las Empresas Bancarias a través del Reporte N°6. Las tasas de interés tienen carácter referencial. **Fuente:** SBS

Índice General y Negociación de la BVL

Julio - Agosto 2026



Fuente: Economática

Bloomberg

Crece división en la Fed mientras la inflación sigue elevada

El debate entre los responsables de la política monetaria, ya visible en las últimas semanas, se intensificará antes del simposio anual de Jackson Hole.

Cinco años de inflación elevada están poniendo a prueba la paciencia de los funcionarios de la Reserva Federal (Fed) y evidencian una división entre quienes están dispuestos a esperar antes de subir las tasas de interés y quienes consideran que el tiempo para actuar se está agotando.

Los comentarios recientes de las autoridades monetarias sugieren que existe una minoría cada vez más amplia que ve argumentos para elevar las tasas en el corto plazo, después de que la Fed decidiera mantener sin cambios su tasa de referencia el mes pasado. Algunos miembros sin derecho a voto del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC) respaldaron a los tres funcionarios que votaron en contra de la decisión y defendían un incremento moderado. Otros integrantes de la mayoría consideran que la inflación aún podría desacelerarse por sí sola, aunque reconocen que su disposición a tolerar nuevos shocks de precios se está agotando.

Se trata de un dilema clásico para los bancos centrales: subir las tasas demasiado pronto y correr el riesgo de debilitar el mercado laboral, o esperar demasiado y permitir que las presiones inflacionarias se arraiguen. La inesperada caída del empleo en julio, reflejada en el informe laboral publicado el viernes último, hizo poco para despejar esa disyuntiva.

"Los datos han sido ambiguos respecto de cuál de estos escenarios es el que realmente está ocurriendo", afirmó James Egelhof, economista jefe para Estados Unidos de BNP Paribas. En su opinión, la falta de avances significativos en la reducción de la inflación genera una "presión creciente" para que la Fed actúe.

El empleo disminuyó en julio y la contratación de los dos meses anteriores fue revisada a la baja, reavivando las preocupaciones sobre un posible debilitamiento del mercado laboral. Tras conocerse el informe, el presidente de la Fed de Richmond, Tom Barkin, afirmó que el mercado laboral sigue mostrando un "equilibrio frágil", similar al observado durante el último año y medio. La atención se concentra ahora en los datos de inflación que se publicarán antes de la reunión de septiembre de la Fed, entre ellos el índice de precios al consumidor previsto para esta semana.

Según las proyecciones divulgadas en junio, las autoridades esperan que la inflación regrese a la meta de 2% en el 2028. Sin embargo, con la inflación al consumidor situada en 3.5% en junio y el indicador preferido por la Fed –que excluye alimentos y energía– en 3.3%, crecen las dudas sobre la capacidad del banco central para alcanzar ese objetivo.

El debate entre los responsables de la política monetaria, ya visible en las últimas semanas, se intensificará antes del simposio anual de Jackson Hole, en Wyoming. Allí, el presidente de la Fed, Kevin Warsh, pronunciará el discurso más esperado del encuentro y los inversionistas buscarán señales sobre la trayectoria futura de las tasas, información que hasta ahora ha evitado proporcionar.

BLOOMBERG

La atención se concentra ahora en los datos de inflación que se publicarán antes de la reunión de septiembre de la Fed.

¿Mantener o subir las tasas?

La Fed decidió mantener estable la tasa de referencia este año pese al aumento de los costos de las importaciones derivado de los cambios en la política comercial y al alza de los precios de la energía causada por la guerra con Irán. Algunos funcionarios han sugerido que subir las tasas quizá no sea la respuesta adecuada frente a shocks de precios que podrían ser temporales, especialmente considerando el tiempo que tarda la política monetaria en influir sobre la economía.

> "Las autoridades esperan que la inflación regrese a la meta de 2% en el 2028".

Subir las tasas demasiado pronto podría perjudicar al mercado laboral y resultar innecesario si las presiones inflacionarias comienzan a moderarse, sostuvo la gobernadora de la Fed Lisa Cook. "Ya existen algunas fuerzas desinflacionarias en marcha", afirmó, al señalar la reducción del impacto de los aranceles y la expectativa de que tanto los precios del petróleo como las presiones derivadas de las inversiones en inteligencia artificial comiencen a disminuir.

Tras el débil informe de empleo, las probabilidades implícitas en los mercados de futuros de una subida de tasas en septiembre descendieron hasta alrededor de 40%, desde más de 50% antes de la publicación de los datos.

Sin embargo, para los tres funcionarios que defendían un incremento de un cuarto de punto en julio, cada mes en que la inflación permanece por encima de 2% es un mes de más. Los presidentes Neel Kashkari de la Fed de Minneapolis, Lorie Logan de la Fed de Dallas, y Beth Hammack de la Fed de Cleveland, sostienen que esperar demasiado podría obligar al banco central a aplicar un ajuste monetario más agresivo en el futuro.

Otros responsables de política monetaria han respaldado esos argumentos, señalando que la persistencia de la inflación, el sólido consumo de los hogares y unas condiciones financieras todavía expansivas muestran que las tasas actuales no están enfriando suficientemente la economía.

Preocupación por la credibilidad

Uno de los grandes ausentes del debate ha sido Kevin Warsh. La negativa del presidente de la Reserva Federal a ofrecer orientación sobre el rumbo futuro de las tasas también ha dificultado comprender cómo evalúa la situación económica. Tras la reunión de julio, Warsh reiteró su compromiso con la estabilidad de precios, pero evitó explicar cómo piensa alcanzarla.

Los inversionistas reaccionaron vendiendo bonos del Tesoro de largo plazo y las expectativas de inflación implícitas en el mercado aumentaron. El presidente de la Fed de San Luis, Alberto Musalem, quien tras la reunión reconoció que habría preferido subir las tasas, interpretó ese mensaje como una señal de que las autoridades monetarias deben "seguir ganándose" su credibilidad.

"A estas alturas ya no se trata únicamente de los datos económicos, sino también de la credibilidad de la Reserva Federal", afirmó Torsten Slok, economista jefe de Apollo Global Management. "La inflación permanece por encima del objetivo desde el 2021. Es muchísimo tiempo para que el principal banco central del mundo mantenga la inflación en niveles tan elevados".

Hasta que exista mayor claridad, quienes siguen de cerca a la Fed deberán prepararse para nuevas divisiones dentro del comité.

Escrito por Maria Eloisa Capurro

POLÍTICA

GRUPOS DE TRABAJO DEL CONGRESO BICAMERAL

Senado repartió sus comisiones mientras Diputados postergó definición de presidencias

La Junta de Portavoces de la Cámara Baja retomará hoy las negociaciones. Solo quedó definida la conducción de Ética, que recaería en Heber López Letona, de Obras, mientras las demás presidencias continúan pendientes de consenso político.

CONGRESO

El reparto fue acordado en sesión encabezada por el presidente del Senado, Miguel Ángel Torres.

El nuevo Congreso bicameral avanza a dos velocidades en la conformación de sus comisiones para el periodo 2026-2027. Mientras el Senado cerró la distribución proporcional de sus mesas directivas, la Cámara de Diputados suspendió su sesión de ayer sin alcanzar un acuerdo sobre el reparto de las presidencias.

La Junta de Portavoces del Senado aprobó por mayoría la distribución de las comisiones ordinarias legislativas y no legislativas. Fuerza Popular presidirá Constitución, Inteligencia, Control Político y la Comisión Bicameral de Presupuesto. Renovación Popular encabezará Defensa Nacional y Justicia; Obras tendrá Desarrollo Productivo, Energía y Minas, Infraestructura y Trabajo; y Ahora Nación conducirá Economía, Medio Ambiente y Defensa del Consumidor.

EN CORTO

Ética. En Diputados sí hubo acuerdo sobre la Comisión de Ética. La presidencia recaería en Heber López Letona, del Partido Cívico Obras, según informó Roxana Rocha, de Renovación Popular. La situación de Harvey Colchado será evaluada por esa comisión.

Buen Gobierno asumirá Salud, Educación, Cultura, Mujer, Desarrollo Social y Digital, mientras Juntos por el Perú estará al frente de Gestión del Estado, Ética Parlamentaria y Procedimientos Especiales. Los portavoces también aprobaron por unanimidad el cuadro nominativo de las comisiones senatoriales.

El reparto fue acordado en sesión encabezada por el presidente del Senado, Miguel Ángel Torres.

Pendiente

En Diputados, las bancadas no lograron cerrar ayer la distribución de las presidencias. La reunión prevista para las 4 p.m. fue suspendida y continuará hoy a las 11 a.m. La definición marcará el reparto de espacios clave de poder en la Cámara Baja durante el primer año del esquema bicameral.

Más info en gestion.pe

PUERTAS

ATAQUES A AUTORIDADES

Fiscalía investiga a López Aliaga

◆ El Ministerio Público abrió una investigación preliminar contra el líder de Renovación Popular, Rafael López Aliaga, por las expresiones que presuntamente habría realizado contra autoridades electorales durante la campaña presidencial y después de los resultados de las Elecciones Presidenciales 2026.

JOEL ALONZO

A COLOMBIA

Fujimori supervisó envío de ayuda

◆ La presidenta Keiko Fujimori supervisó el envío de ayuda humanitaria a Colombia tras el terremoto de magnitud 7.4, que dejó más de 200 muertos y cientos de heridos. En el Grupo Aéreo N.º 8, estuvo acompañada por el premier, Luis Galarreta; el ministro de Defensa, Rafael Belaúnde; y el canciller, Carlos Espá.

NOMBRAMIENTO

Gobierno designó a cónsul en Caracas

◆ El Gobierno nombró a Alicia Espinoza Paredes como nueva cónsul general del Perú en Caracas, Venezuela. La designación fue oficializada mediante una resolución suprema publicada en El Peruano. La fecha en que la funcionaria asumirá el cargo será determinada posteriormente mediante una resolución viceministerial.

MUNDO

ENTRE AMÉRICA Y EUROPA

Google anuncia una nueva red de cables submarinos

BLOOMBERG

También se realizará ramificaciones e interconexiones.

(EFE) Google anunció una infraestructura digital, bautizada como "Americas Connect", que contempla el despliegue de tres nuevos cables submarinos en el Caribe y el Pacífico para reforzar la conectividad entre América, la región del Caribe y Europa.

La nueva infraestructura se compone del cable 'Alisios', que conecta República Dominicana, Panamá y Chile; 'Canoa' que enlaza República Dominicana con Bermudas, y 'Ola-Luz' que vinculará República Dominicana con Florida (sur de EE.UU.), según un comunicado divulgado en Panamá.

Además de ello, se realizarán ramificaciones e interconexiones.

Todo ello bajo el paraguas de "Americas Connect", un proyecto que "mejora el alcance, la confiabilidad y la resiliencia de la conectividad, al ofrecer diversidad en las rutas de cables submarinos y conectividad a regiones de nube de Google Cloud geográficamente separadas".

BREVES

AFIRMA TRUMP

Juez se extralimitó al aprobar reembolsos por aranceles

◆ *(AP)* Abogados del Gobierno estadounidense manifestaron que un juez del Tribunal de Comercio Internacional se excedió en su autoridad al ordenar a la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza a emitir reembolsos a todas las empresas que pagaron aranceles que se consideraron ilegales en febrero, incluso a aquellas que no presentaron una demanda ante ese tribunal. El Gobierno presentó una apelación.

ENTRE IRÁN Y EE.UU.

Los precios del petróleo suben por los desacuerdos

◆ *(AFP)* Los precios del petróleo cerraron al alza ayer por la perspectiva de un bloqueo prolongado del estrecho de Ormuz, ante las exigencias incompatibles expresadas por Estados Unidos e Irán para poner fin al conflicto. El precio del barril de Brent del mar del Norte, para entrega en octubre, avanzó en 1.36% hasta 88.91 dólares, tras superar la barrera de los 90 dólares durante la sesión.

COLUMNAS DE GESTIÓN

Encuentra este contenido en nuestra web

BRUNO GHIO CEO y fundador de Allié Family Office

¿Cómo van los mercados en lo que va del año?

La evolución de los distintos activos obliga a revisar las carteras y recuperar la disciplina en la asignación de inversiones.

ISTOCK

A finales del 2025, las proyecciones para este 2026 apuntaban a lo siguiente:

- Renta variable: retornos por debajo de su promedio histórico (entre 6% y 7%), tras tres años consecutivos de racha de doble dígito.
- Renta fija: rendimientos positivos de entre 6% y 8%, por encima de su media histórica, favorecidos por los eventuales recortes de tasas de la Reserva Federal, después de tres años de retornos bajos.
- Materias primas industriales: precios al alza, impulsados por una oferta ajustada frente a la demanda y por tensiones geopolíticas.

Sin embargo, si revisamos los resultados al 31 de julio último, los pronósticos de corto plazo volvieron a fallar. Las bolsas de los mercados desarrollados –Estados Unidos y Europa– acumulan, a la fecha, rendimientos de entre 10% y 12%. Por otro lado, los mercados emergentes avanzan cerca de 20%, debido al dinamismo del sector de semiconductores de Corea del Sur y Taiwán. En contraste, la renta fija, que proyectaba vientos a favor, registra un desempeño negativo. El *Bloomberg US Aggregate Bond Index* presenta retornos totales que no logran compensar ni siquiera el pago de sus cupones.

En lo que sí acertaron las estimaciones fue en las materias primas: el cobre se mantiene firme y el petróleo, aunque volátil, muestra alzas considerables, impulsadas por el conflicto entre Estados Unidos e Irán. Destaca también el desempeño de las bolsas de Perú y Colombia, que superan el 30% de rentabilidad en lo que va del año, tras una mejora en el entorno político local.

Impacto en los portafolios

La combinación de una renta variable fuerte y una renta fija débil deja las siguientes rentabilidades estimadas (sin anualizar) según el perfil de riesgo:

- Portafolio conservador (20% en acciones): 3,5%
- Portafolio moderado (35% en acciones): 5%
- Portafolio balanceado (50% en acciones): 6%

El entorno ha favorecido claramente a las carteras con mayor apetito por el riesgo, mientras que los perfiles conservadores han obtenido resultados más modestos.

Por su parte, el oro, activo estrella de los últimos tres años, corrigió desde sus máximos de US$ 5,300 hacia la franja de US$ 4,000-US$ 4,300 en este 2026. Las expectativas de que las tasas en Estados Unidos se mantengan altas o incluso suban, sumadas a las ventas de oro de bancos centrales, impulsaron esta caída. Esto confirma una lección clave: comprar a ciegas el activo con mejor desempeño durante el año anterior suele ser una mala estrategia.

Un fenómeno similar ocurrió* con el dólar. Durante el 2025, la moneda estadounidense se depreció 9% frente a otras monedas fuertes, lo que llevó a muchos inversionistas a recortar su exposición a la divisa estadounidense. Paradójicamente, en este 2026 el dólar se ha vuelto a fortalecer frente a sus pares, penalizando a quienes redujeron su ponderación.

"Como insistimos siempre, la clave del éxito patrimonial no radica en adivinar pronósticos de corto plazo, sino en mantener la disciplina en la asignación de activos".

Estrategia para lo que resta del año

Frente a esta coyuntura, una estrategia más razonable consiste en tomar utilidades en renta variable para reducir su peso relativo y reasignar dicho capital hacia la renta fija. Esta rotación permite rebalancear el portafolio hacia sus objetivos originales de largo plazo, gestionar activamente el riesgo y aprovechar instrumentos de deuda que hoy cotizan a precios y rendimientos atractivos frente a sus promedios históricos.

Como insistimos siempre, la clave del éxito patrimonial no radica en adivinar pronósticos de corto plazo, sino en mantener la disciplina en la asignación de activos (*asset allocation*), vendiendo con criterio lo que se ha encarecido y comprando aquello cuyo valor ha disminuido.